МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

НАО «Казахский национальный исследовательский
технический университет имени К.И. Сатпаева»

Х. А. Мамаджанов
Б. А. Жанкубаев

ОЦЕНКА СТОИМОСТИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ И НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ

Рекомендовано Научно-методическим советом
университета в качестве учебного пособия

Алматы 2016

УДК 005.5 (075.8)
ББК 65.290-2 я73
М 22

Рецензенты:
Казбеков Б. К., д-р экон. наук, проф. каф. «Финансов» КазНУ им. Аль-Фараби
Дияр С.К., канд. экон. наук, проф. Университет международного бизнеса
Кулжабай Н. М., д-р техн. наук, проф. НАО «КазНИТУ им. К. И. Сатпаева»

Печатается по плану издания Министерства образования и науки Республики Казахстан на 2016 г.

Мамаджанов Х. А.
М 22 Оценка стоимости интеллектуальной собственности и нематериальных активов: Учеб. пособие./ Х. А. Мамаджанов –Алматы: НАО КазНИТУ имени К.И. Сатпаева, 2016. – 359 с.: Ил. 1; Табл. 44. Библиогр. - 24 назв.

ISBN 978-601-228-936-7

Учебное пособие «Оценка стоимости интеллектуальной собственности и нематериальных активов»" рассматривает основные понятия, принципы, основные подходы и методы, применяемые в оценке интеллектуальной собственности и нематериальных активов.

При подготовке учебного пособия большое внимание уделено теоретическим основам оценки, характеристике различных объектов интеллектуальной собственности и особенностей различных методик оценки, применяемых в рамках основных подходов к оценке – доходного, затратного и метода сравнительного анализа продаж, а также правового регулирования организации рационального использования и охраны интеллектуальной собственности.

УДК 005.5 (075.8)
ББК 65.290-2 я73

ISBN 978-601-228-936-7 © Мамаджанов Х.А., Жанкубаев Б.А., 2016
© КазНИТУ им. К. И. Сатпаева, 2016

ВВЕДЕНИЕ

В Казахстане разработана программа индустриально-инновационного развития в целом предусматривающая проведение активной государственной научной и инновационной политики, направленной на стимулирование науки и инновационной деятельности в стране. Успешная реализация программы должна способствовать проведению качественных изменений в структуре экономики, которые привели бы к ее устойчивому росту, основанному на эффективном использовании инновационного, человеческого, произведенного и природного капитала, выходу Казахстана на новый уровень социального развития и устройства общества. В этой связи, для коммерциализации научных изобретений, новых научных технологических разработок возникает потребность качественно и объективно оценивать интеллектуальную собственность и нематериальные активы.

Учебное пособие «Оценка интеллектуальной собственности и нематериальных активов» разработано учеными КазНИТУ им. К. И. Сатпаева и ЗАО «Федеральный институт сертификации и оценки интеллектуальной собственности и бизнеса» г. Москва в соответствии с договором о совместной деятельности и рабочим учебным планом для дисциплины «Оценка интеллектуальной собственности и нематериальных активов» для специальности бакалавров 5В0908000 «Оценка» и специальности магистрантов 6М090800 «Оценка».

Цель данного учебного пособия — ознакомить студентов и магистрантов с теорией, правовым регулированием интеллектуальной собственности, подходами и методами оценки стоимости нематериальных активов.

Студентам и магистрантам, уяснившим подход к решению сложных задач, связанных с оценкой интеллектуальной собственности, будет под силу справляться с реалиями сегодняшнего дня в условиях возрастающего значения нематериальных активов при управлении предприятием.

В структуре учебного пособия предусмотрено пять разделов.

В первом изложены теоретические сведения об интеллектуальной собственности и рассмотрены принципы управления ею в составе предприятия, даны определения понятий, наиболее часто встречающихся при проведении оценочных работ.

Во втором разделе рассмотрены Законодательство Республики Казахстан по охране интеллектуальной собственности, права и обязанности авторов и патентообладателей, порядок получения охранного документа, экспертиза заявки на полезную модель, регистрация объекта промышленной собственности и выдача охранного документа, основные понятия, используемые в авторском и смежном праве, срок действия авторского права, переход произведений в общественное достояние, смежные права на интеллектуальную собственность, срок действия смежных прав. Коллективное управление имущественными правами**.**

В третьем разделе отдельно рассмотрены интеллектуальная собственность – как составная часть стоимости капитала современного предприятия, цели и задачи оценки ИС, организация стоимостной оценки ОИС и НМА, особенности составления задания на оценку стоимости ОИС (НМА), новые тенденции и факторы, влияющие на оценку и на стоимость НМА.

В четвертом разделе рассмотрены подходы к оценке стоимости исключительных прав на оценку интеллектуальной собственности и нематериальных активов практики оценки и примеры расчета стоимости объектов интеллектуальной собственности, наиболее часто встречающихся в практической деятельности профессиональных оценщиков.

Основная цель данных разделов — ознакомить студентов с реальными ситуациями, возникающими при проведении оценочных работ.

В пятом разделе рассмотрены тесты, задачи и вопросы проведения самоконтроля, приведены варианты заданий, необходимые для закрепления у студентов навыков проведения оценки. Степень сложности задач различна, но независимо от этого их решения основаны на применении рассмотренных в соответствующем разделе методических подходов.

Каждый раздел содержит перечень контрольных вопросов по теме.

В заключительной части пособия учебного пособия содержится глоссарий основных терминов, где даны определения базовых понятий, которые необходимо знать для проведения оценки стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности.

Учебное пособие предназначено для использования студентами, обучающимися по специальности 5В090800 «Оценка» и 6М090800 «Оценка» при изучении курсов пособие будет полезно не только студентам и магистрантам, но и профессиональным оценщикам, а также тем, кто интересуется вопросами оценки стоимости интеллектуальной собственности.

1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ И НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ.

1.1. Понятия, используемые в оценке интеллектуальной собственности.

Словосочетание "интеллектуальная собственность" стало расхожим клише в современном деловом мире. О важной роли интеллектуальной собственности свидетельствует желание многих подвязаться на этом поприще. Прежде только юристы употребляли выражение "интеллектуальная собственность". Теперь же консультанты по вопросам менеджмента твердят об "интеллектуальном капитале", а бухгалтеры и экономисты упоминают об "интеллектуальных активах". Рассмотрим концепции, лежащие в основе этих понятий.

Интеллектуальный капитал как сумма знаний. Интеллектуальный капитал в этом простейшем смысле включает в себя весь багаж знаний предприятия. Это сумма знаний всех сотрудников, формирующих конкурентное преимущество фирмы. К интеллектуальному капиталу относятся знания и навыки сотрудников; процессы, идеи, разработки, проекты, изобретения, используемые технологии, а также как с поставщиками, так и с потребителями. Он включает в себя программное обеспечение, методы ведения бизнеса, руководства, отчеты, публикации и базы данных. К нему относятся не только сами знания и информация, но и нематериальная инфраструктура, обеспечивающая их использование, передачу и хранение. Безусловно, интеллектуальный капитал включает патенты, торговые марки, копирайты, имена доменов в Internet и т.п.

В самом широком смысле интеллектуальный капитал есть то, что останется у предприятия, если его лишить материальных активов: земли, сооружений, оборудования, материальных запасов и финансов:

Интеллектуальный капитал = Стоимость предприятия — Стоимость материальных активов

Интеллектуальный капитал не может существовать вне контекста отдельного предприятия или независимо от его стратегии. Интеллектуальный капитал, считающийся ключевым для одного вида экономической деятельности, может оказаться совершенно бесполезным для другого. Более того, только четко сформулированная стратегия позволяет отделить полезные знания от информационного шума и разрозненных фактов. Только стратегия позволяет упорядочить информационный хаос и извлечь из него пользу. Словно магнит, притягивающий металлические опилки, стратегия и лежащая в ее основе цель формируют распознаваемую информационную структуру, именуемую знанием:

Интеллектуальные активы как фиксация капитала. Хотя интеллектуальный капитал лежит в основе современного бизнеса, наибольшую его часть составляют знания, которыми обладают сотрудники компании. Когда сотрудник покидает компанию, вместе с ним уходит интеллектуальный капитал — его знания, опыт, навыки, творчество, взаимосвязи с другими людьми (поставщиками, заказчиками, сотрудниками). Образно говоря, интеллектуальный капитал покидает офис компании в конце рабочего дня. Очевидно, существует риск, что он и не вернется на следующий день. Более того, знания сотрудника не используются в полной мере, пока их не идентифицировали, должным образом документировали и с ними не ознакомили других. Следовательно, управление интеллектуальным капиталом подразумевает его идентификацию, фиксацию, документирование с тем, чтобы сделать доступным для других сотрудников организации. Интеллектуальный капитал, который таким образом зафиксирован, сохранен, каталогизирован и доступен для ознакомления, представляет собой *интеллектуальные активы.*

Существует общеизвестное понятие собственности, которое в большинстве стран мира трактуется как исторически сложившиеся общественные отношения по присвоению или распределению материальных предметов. Это совокупность юридических норм, закрепляющих и охраняющих принадлежность материальных благ определенному субъекту.

Право собственности состоит из трех прав:

• владение — физическое обладание вещью, создающее для обладателя возможность непосредственного воздействия на вещь;

• пользование — право потребления вещи в зависимости от ее назначения, а так же получения доходов, приносимых вещью;

• распоряжение — определение юридической судьбы вещи путем осуществления динамики имущественных отношений.

Интеллектуальная собственность в нашей стране была продекларирована как новый вид собственности в начале 1991 г., т. е. с момента публикации ныне отмененного Закона «О собственности в РК». С тех пор данный термин употребляется и в контексте результатов интеллектуальной деятельности, и прав на эти результаты, и характеристики научно-технического потенциала страны, отдельно взятого предприятия, личности и т. п.

Обобщенное определение, соответствующее международным соглашениям и казахстанскому законодательству, может быть сформулировано следующим образом:

Интеллектуальная собственность — совокупность исключительных прав как личного, так и имущественного характера на результаты интеллектуальной и творческой деятельности.

Конвенцией об учреждении Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС), принятой в Стокгольме 14 июля 1967 г. (изменения вносились 2 октября 1979 г.), интеллектуальной собственностью признаны права на конкретные объекты (п. 8, ст. 2):

«...интеллектуальная собственность включает права, относящиеся к:

• литературным, художественным и научным произведениям (охраняются авторским правом);

• исполнительской деятельности артистов, звукозаписи, радио- и телевизионным передачам (охраняются в качестве смежных прав);

• изобретениям, научным открытиям, промышленным образцам, товарным знакам (охраняются патентным правом и правом промышленной собственности), а также защите от недобросовестной конкуренции (охраняются в соответствии с антимонопольным законом);

• а также все другие права, относящиеся к интеллектуальной деятельности в производственной, научной, литературной и художественной областях».

26.06.2000 г. ВОИС приняла Всемирную декларацию по интеллектуальной собственности, где определено, что "термин интеллектуальная собственность" означает любую собственность, признаваемую по общему согласию в качестве интеллектуальной по характеру и заслуживающую охраны, включая, но, не ограничиваясь, научными и техническими изобретениями, литературными или художественными произведениями, товарными знаками и указателями деловых предприятий, промышленными образцами и географическими указаниями».

В последнее время все отчетливее проявляется необходимость создания правого режима для включения в оборот независимо от их специфики почти всех видов интеллектуальных достижений. Потребность экономического оборота существует, и задачей юридической науки является нахождение подходящих правовых форм выражения путем гибкого реагирования на запросы практики.

Декларация предлагает конструктивный путь перехода от регулирования объектов к регулированию отношений в области использования знаний, которые участвуют в гражданско-правовых отношениях как результаты интеллектуальной деятельности. Таким образом, Всемирная организация интеллектуальной собственности трактует данное понятие достаточно широко.

Провозглашая курс на создание рыночной экономики, закрепляя право на многообразие форм и видов собственности, признавая объекты интеллектуальной собственности реальным товаром, естественно, возрастает интерес к вопросам регулирования прав на эту собственность, ее защиту и использование. В современных условиях назрела объективная потребность в понимании роли и места интеллектуальной собственности как экономического объекта, а также анализе особенностей создания и использования различных видов интеллектуальной собственности.

Право собственности представляет собой наиболее широкое по содержанию вещное право, которое дает возможность обладателю-собственнику и только ему определять содержание и направления использования принадлежащего ему имущества, осуществляя над ним полное «хозяйственное господство».

Наиболее важной характеристикой собственности является то, что собственник, или владелец, может использовать свою собственность так, как он пожелает, ее использование кем-то другим незаконно.

В принципиальном плане могут быть выделены следующие виды собственности:

1) собственность, состоящая из движимых вещей, например наручные часы или автомобиль;

2) недвижимая собственность – земля и постоянно находящиеся на ней объекты;

3) интеллектуальная собственность, объектами которой являются творения человеческого разума и интеллекта.

Действующее законодательство, в частности Гражданский кодекс РК, не делают различий в отношении видов собственности, определяя их формы и правовые отношения собственников. В то же время каждый из видов собственности обладает принципиальными особенностями владения, пользования и распоряжения, что отражено в действующем законодательстве.

Основные отличия интеллектуальной собственности от прочих видов собственности заключаются в следующем:

1. Объектом интеллектуальной собственности являются творения человеческого разума, его интеллекта. К их числу могут быть отнесены литературные, художественные произведения и научные труды; исполнительская деятельность артистов, фонограммы и радиопередачи; изобретения во всех областях человеческой деятельности; научные открытия; промышленные образцы; товарные знаки; знаки обслуживания и коммерческие наименования и обозначения; компьютеры, компьютерные программы и др.

2. Предмет интеллектуальной собственности составляет информация, которая может быть представлена на материальном носителе и распространена в неограниченном количестве копий. При этом собственностью являются не эти копии и материальные носители, а отражаемая в них информация. Любая передача прав на материальный носитель не влечет за собой передачи каких-либо прав на интеллектуальную собственность.

3. Интеллектуальная собственность обладает признаком приоритетности и может быть депонирована. В отношении интеллектуальной собственности могут быть выделены права собственника (имущественные права) и исключительные авторские права.

4. Автором объекта интеллектуальной собственности признается физическое лицо, в результате творческой деятельности которого он создан. Если объект интеллектуальной собственности создан в результате совместной творческой деятельности двух и более физических лиц, то независимо от того, состоит данный объект из частей, каждая из которых имеет самостоятельное значение, или является неделимым, каждое из этих лиц признается автором данного объекта интеллектуальной собственности. В случае если части объекта интеллектуальной собственности имеют самостоятельное значение, каждый из авторов имеет право авторства на созданную им часть. Автору интеллектуальной собственности независимо от его имущественных прав принадлежат следующие личные права:

• право авторства – т. е. право считаться автором объекта интеллектуальной собственности;

• право на имя – т. е. право определять форму указания имени автора объекта интеллектуальной собственности: под своим именем, под условным именем (псевдонимом) или анонимно;

• право на неприкосновенность (целостность) – т. е. право на защиту как объекта интеллектуальной собственности, так и его названия от всякого рода искажений или иных посягательств, способных нанести ущерб чести и достоинству автора.

5. На интеллектуальную собственность распространяются некоторые специфические ограничения, например, ограничения продолжительности действия авторского права и патентов.

В зависимости от особенностей образования интеллектуальную собственность можно подразделить на промышленную собственность и произведения, охраняемые авторским правом.

В соответствии с Парижской конвенцией по охране промышленной собственности предусмотрено, что объектами охраны промышленной собственности являются:

Изобретения. Данный вид собственности, как правило, охраняется патентами на изобретение (документами, выдаваемыми

уполномоченным правительственным учреждением, в которых должно быть изложено, что представляет собой изобретение, и указано, что данное лицо (или организация) является владельцем патента). Не все изобретения патентоспособны. Как правило, по закону, для того чтобы изобретение было патентоспособным, оно должно быть новым, содержать определенный уровень изобретательского творчества (иными словами, оно должно быть очевидным) и быть применимым в производстве. Патентовладелец защищен от использования изобретения без его разрешения. Такая защита ограничена во времени, в большинстве стран срок ее составляет около 20 лет.

Права на защиту собственности и соответствующий механизм ее защиты не оговариваются в патенте. Эти права и механизм защиты отражены в патентном праве страны, выдавшей патент на изобретение. Права, обычно называемые исключительными правами на использование, как правило, включают:

а) право на изготовление, использование, продажу и импорт продукта, в котором реализовано изобретение (в случае патента на изобретение продукта);

б) право на использование способа, который основан на изобретении, а также право на изготовление, использование, продажу и импорт продуктов, изготовленных данным способом (в случае патента на изобретение способа).

Патентное законодательство предусматривает случаи, когда запатентованное изобретение может использоваться без разрешения патентовладельца, например правительством или от имени правительства в интересах общества либо на основе принудительной лицензии. Принудительная лицензия - это разрешение использовать изобретение, даваемое правительством, обычно только в особых случаях, определенных законом, и только когда лицо, желающее использовать запатентованное изобретение, не имеет возможности получить разрешение от владельца патента. Условия выдачи принудительных лицензий также детально регулируются законодательством. В частности, решение о выдаче принудительной лицензии обычно должно предусматривать вознаграждение патентовладельцу, и кроме того, данное решение может быть обжаловано.

Второе из упомянутых средств охраны изобретений, существующих помимо патентов на изобретения, называется авторским свидетельством. Выдача авторских свидетельств предусмотрена законодательством Болгарии, Кубы, КНДР, Монголии, Вьетнама. Требования, которым должно удовлетворять изобретение, чтобы на него можно было получить авторское свидетельство, в основном те же, что к изобретению, на которое выдается патент. Разница заключается лишь в том, что изобретение, защищенное патентом, может использоваться только патентовладельцем, в случае же защиты изобретения авторским свидетельством государство обладает исключительным правом на его использование, а изобретатель имеет право на определенное вознаграждение.

Когда действует система авторских свидетельств, организация, работник которой сделал изобретение, обычно не может извлечь из этого существенной выгоды, в частности, она не может требовать компенсации от другой организации, использующей данное изобретение. С другой стороны, если патент на изобретение выдается какой-либо организации, то это побуждает ее делать капиталовложения, необходимые для поощрения изобретательской деятельности. В то же время организация, использующая изобретение, должна будет выплатить определенную сумму организации – держателю патента. Если в стране, где находится организация, экономика полностью контролируется правительством, то последнее будет следить за тем, чтобы ни одна организация, в которой создано изобретение и получено авторское свидетельство, не отказывала другой организации этой страны в разрешении на использование запатентованного изобретения.

Полезные модели. В сущности, это просто название, применяемое к некоторым изобретениям, а именно (согласно законодательствам большинства стран, которые содержат положения о полезных моделях), к изобретениям в области механики. Поэтому объекты полезных моделей и описываются как устройства. Полезные модели отличаются от изобретений, на которые можно получить патент, главным образом двумя аспектами: во-первых, в случае изобретения, называемого полезной моделью, требуемый уровень технологического прогресса («уровень изобре-

тения») ниже, чем соответствующий уровень в случае изобретения, на которое можно получить патент; во-вторых, максимальный срок охраны, предусмотренный по закону о полезных моделях, обычно гораздо короче, чем максимальный срок охраны, предусмотренный по закону об изобретениях, на которые можно получить патент. Документ, выдаваемый изобретателю в случае полезной модели, тоже может быть назван (а в некоторых странах и называется) патентом. Но тогда, чтобы отличать его от патента на изобретение, всегда нужно указывать, что это патент на полезную модель.

Промышленные образцы (напомним, речь идет о формулировке Парижской конвенции) относятся к сфере дизайна, но в то же время служат в качестве моделей в промышленном или кустарном производстве. Промышленный образец представляет собой решение эстетической или декоративной стороны полезного изделия. Декоративная сторона может быть выражена в форме, структуре, цвете изделия, и она должна воздействовать на зрительное восприятие. Изделие должно быть воспроизводимо промышленными средствами – вот почему образец называется промышленным. Для того чтобы получить охрану, промышленный образец должен быть, согласно некоторым законодательствам, новым, а согласно другим – оригинальным. Промышленные образцы обычно защищены против неправомочного копирования или имитации. Как правило, срок такой защиты определен в пять, десять или пятнадцать лет. Документ, удостоверяющий защиту промышленного образца, называют свидетельством о регистрации или патентом. Если он называется патентом, то чтобы отличить его от патента на изобретение, указывается, что это патент на промышленный образец.

Товарные знаки и знаки обслуживания – это символы, указывающие, кто несет ответственность за предлагаемые населению товары или услуги. Одинаковые товары могут изготавливаться разными производителями и распространяться разными продавцами, и все они могут использовать свои товарные знаки.

Фирменные наименования обычно служат для распознавания предприятий и выделения их среди других. Если товарный знак позволяет отличать товары или услуги предприятия, то

фирменное наименование указывает на предприятие без какой-либо ссылки на поставляемые им на рынок товары или услуги и характеризует репутацию и положение предприятия в целом. Следовательно, фирменное наименование является ценным достоянием того предприятия, которому оно принадлежит.

Указания на источник и наименования места происхождения представляют собой какое-либо наименование, выражение или знак, показывающие, что продукт или услуга произведены в той или иной стране, регионе или конкретном месте (например, «Сделано в...»). Общее правило состоит в том, что использование ложных или вводящих в заблуждение указаний на источник происхождения является незаконным.

Пресечение недобросовестной конкуренции, т. е. таких актов конкуренции, которые противоречат честной промышленной или торговой практике. Как недобросовестная конкуренция в комментарии к Типовому закону по товарным знакам, фирменным наименованиям и актам недобросовестной конкуренции для развивающихся стран определяются 12 видов деятельности.

Как видно из приведенной классификации промышленной собственности, определение состава объектов интеллектуальной собственности ориентировано именно на защиту прав собственника и не учитывает ряд специфических объектов собственности, являющихся производными от интеллектуальной деятельности. Кроме того, данная классификация слабо отражает особенности ценообразования на отдельные объекты интеллектуальной собственности и не позволяет сформировать сколько-нибудь пригодную для практического использования методику определения стоимости интеллектуальной собственности.

В целях создания методики определения стоимости интеллектуальной собственности представляется целесообразным упорядочить объекты интеллектуальной собственности в соответствии с особенностями: возникновения собственности, методологии оценки экономической эффективности и структуры издержек. При этом могут быть выделены следующие объекты промышленной собственности:

Научно-техническая продукция, определяемая как продукция, полученная в результате выполнения научно-

исследовательских и опытно-конструкторских работ, выполняемых в целях разработки промышленных образцов или для решения иных задач. Именно при создании научно-технической продукции, сосредоточивается интеллект большого количества научных сотрудников и коллективов. Не всегда при этом научно-техническая продукция может быть определена как объект интеллектуальной собственности в понимании, принятом в Парижской конвенции, однако она по всем признакам подпадает под понятие интеллектуальной собственности.

Промышленные образцы, в которых реализуются научные разработки (научно-техническая продукция). При этом необходимо отметить, что предмет интеллектуальной собственности составляют, прежде всего, технические и технологические решения, реализованные в промышленном образце, а не его дизайн (хотя последний и составляет один из неотъемлемых аспектов данного промышленного образца). Поэтому в дальнейшем изложении под термином «промышленный образец» будем понимать образец (изделие) как совокупность взаимосвязанных составных частей и комплектующих изделий, предназначенных для выполнения определенной задачи и объединенных общим конструктивным (схемным) решением, оригинальными техническими и технологическими решениями.

Подчеркнем, что правовое регулирование вопросов владения, пользования и распоряжения научно-технической продукцией и промышленными образцами как интеллектуальной собственностью в настоящее время практически не установлено, а для защиты прав на нее необходимо получение дополнительных правоохранительных документов, например соответствующих патентов.

В то же время, определения научно-технической продукции и промышленного образца в предложенном понимании могут быть распространены на любой из объектов промышленной собственности, принятых Парижской конвенцией. При этом в составе каждого из этих объектов могут быть выделены компоненты, составляющие научно-техническую продукцию и промышленный образец в предложенной трактовке.

К объектам интеллектуальной собственности, охраняемым авторским правом (копирайтом), относятся: произведения литературы и искусства (стихи, проза); музыкальные произведения; произведения живописи; произведения кинематографии; научные труды; научные открытия и т. д.

Термин «копирайт» обозначает действие, которое может производиться только автором того или иного произведения искусства либо с разрешения автора. Это действие состоит в изготовлении копии произведения.

Для создателя продукта умственной деятельности копирайт – это в основном право на признание автора произведения и право извлекать из него прибыль путем получения в течение определенного периода доходов, которые приносит это произведение.

Контрольные вопросы:

1. Что такое интеллектуальный капитал, интеллектуальные активы?
2. Дайте определение интеллектуальной собственности.
3. Какие основные термины, определения и понятия, используемый в оценке интеллектуальной собственности вы знаете?
4. Классификация видов интеллектуальной собственности.
5. Особенности правового регулирования использования отдельных видов интеллектуальной собственности.

1.2. Понятия и классификация нематериальных активов

Нематериальные активы – долгосрочные права, обеспечивающие его владельцам определенный доход или иную пользу, обладающие стоимостью и не имеющие материально-вещественного содержания. Состав нематериальных активов представляет совокупность прав, возникающих: из авторских и иных договоров на произведение науки, литературы, искусства и объекты смежных прав, на программы для ЭВМ, базы данных и др.; из патентов на изобретения, промышленные образцы, селекционные достижения, свидетельств на полезные модели или лицензионных договоров на их использование; из свидетельств на товарные знаки и знаки обслуживания или лицензионных

договоров на их использование; из права на «ноу-хау»; из права пользования земельными участками и природными ресурсами; организационные расходы).

Стоимость нематериальных активов – разница между стоимостью действующего предприятия и стоимостью его материальных активов.

Стоимость нематериальных активов состоит из двух частей:

- стоимости объектов имущественных прав, в т. ч. на интеллектуальную собственность, оформленных (идентифицированных) в виде конкретных объектов бухгалтерского учета;

- стоимость прочих нематериальных активов-разница между рыночной стоимостью предприятия в целом и стоимостью материальных и идентифицированных нематериальных активов.

Интеллектуальная собственность – исключительное право гражданина (физического лица) или юридического лица на результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации юридического лица, индивидуализации продукции, выполняемых работ или услуг (фирменное наименование, товарный знак, знак обслуживания и т. п.).

Интеллектуальная собственность включает следующие объекты прав: литературные, художественные, научные произведения; исполнительская деятельность; звукозапись, радио и телевидение; изобретения; товарные знаки, знаки обслуживания, фирменные наименования, коммерческие обозначения; селекционные достижения; защита от недобросовестной конкуренции и др.

Промышленная собственность – объекты охраняемых прав, возникающих с момента обязательной государственной регистрации.

Объекты авторских и смежных прав – вид интеллектуальной собственности, права на которую возникает с момента заявления об его создании.

Информация, представляющая коммерческую или служебную тайну – объект охраняемого права с момента признания ее конфиденциальной.

Объект интеллектуальной собственности – результаты творческой деятельности и права на них (ОИС).

Оценка интеллектуальной собственности – процесс определения стоимости интеллектуальной собственности в денежном выражении.

Стоимость ОИС в рамках действующего предприятия – величина, отражающая совокупную полезность ОИС и представляющая вклад в результаты функционирования предприятия как единого комплекса при производстве товаров и услуг.

Гудвилл – часть стоимости действующего предприятия, определяемая добрым именем, деловыми связями, репутацией, известностью фирменного наименования, товарного знака.

«*Ноу-хау*» – это знания и опыт технического и управленческого характера, представляющие коммерческую или служебную тайну и приносящие доход или иную пользу.

Лицензионный договор – соглашение о передаче правообладателем на ОИС права на использование объекта интеллектуальной собственности, в объеме предусмотренном договором, другому лицу, причем последний принимает на себя обязанность вносить правообладателю обусловленные договором платежи и осуществлять другие действия, предусмотренные договором.

Лицензионное вознаграждение – платежи за предоставление прав на использование интеллектуальной собственности, являющейся предметом лицензионного соглашения.

Роялти – текущие (периодические) отчисления в виде фиксированных ставок от объема реализуемой по лицензионному договору продукции (услуг), через определенные промежутки времени;

Паушальный платеж – твердо зафиксированная сумма вознаграждения за предоставленные по лицензионному договору права на использование объектов интеллектуальной собственности, вне зависимости от фактических размеров реализуемой лицензионной продукции (услуг).

Лицензия простая (неисключительная) – договор, предусматривающий передачу лицензиату прав на использование ОИС с сохранением за лицензиаром право на использование и права выдачи лицензии другим лицам.

Лицензия исключительная – договор, предусматривающий передачу лицензиату прав на использование ОИС с сохранением

за лицензиаром права на использование, но без сохранения права выдачи лицензий другим лицам по способам, срокам и территориям использования, установленным в договоре.

Лицензия полная – договор, предусматривающий передачу лицензиату прав на использование ОИС без сохранения за лицензиаром права на использования и права выдачи лицензий другим лицам по способам, срокам и территориям использования, установленным в договоре.

Контрафактная продукция – продукция, на которой незаконно используются обозначения или его части (товарные знаки, фирменные наименования и т. п.) известных фирм и товаров в целях введения потребителей в заблуждение.

Дисконтирование – пересчет будущих денежных потоков в текущую стоимость объекта оценки.

Дисконтная ставка – ставка доходности, используемая для конверсии денежной суммы, подлежащей выплате или получению в будущем, в нынешнюю стоимость, используемая при оценке стоимости объектов интеллектуальной собственности.

Доходный подход – общий путь расчета стоимости интеллектуальной собственности, при котором стоимость определяется путем расчета приведенной к текущему моменту стоимости ожидаемых выгод.

Затратный подход – совокупность методов оценки, основанный на определении стоимости издержек на создание, изменение объекта оценки.

Интеллектуальная собственность – исключительные права на результаты интеллектуальной деятельности в различных областях (производственной, научной, литературной, художественной) и приравненные к ним средства индивидуализации продукции, выполняемых работ или услуг (товарный знак, наименования мест происхождения товаров и т. п.).

Инвестиционная стоимость – стоимость объекта оценки, определяемая исходя из его доходности для конкретного инвестора, или группы инвесторов, при заданных инвестиционных целях.

Иная стоимость объекта оценки – иная, кроме рыночной, стоимость объекта оценки.

Нематериальные активы, включающие интеллектуальную собственность (далее – нематериальные активы) – долгосрочные активы, не имеющие осязаемой формы и не связанные с конкретным материальным объектом, подразделяющиеся по характеру идентификации, по срокам использования, по форме правовой охраны.

Объекты интеллектуальной собственности – это результаты интеллектуальной творческой деятельности и средства индивидуализации участников гражданского оборота, товаров, работ или услуг.

Экономический срок службы – период, в течение которого можно ожидать, что объекты интеллектуальной собственности, нематериальные активы будут приносить собственнику экономическую отдачу от активов.

Юридический срок службы – период, когда объекты интеллектуальной собственности могут охраняться законом (срок действия охранного документа, срок охраны исключительных прав, предусмотренный законодательством).

Объектами оценки интеллектуальной собственности могут быть:

1) исключительные имущественные права на результаты интеллектуальной творческой деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации в составе нематериальных активов организации, если эти активы обладают самостоятельной ценностью и могут участвовать в гражданском обороте отдельно от организации и (или) других нематериальных активов;

2) исключительные имущественные права на результаты интеллектуальной творческой деятельности в области литературы, науки и искусства;

3) комплекс прав, передаваемых по лицензионному договору, договору об уступке патента или товарного знака, авторскому договору, договору о передаче прав на использование топологии интегральных микросхем, программы для ЭВМ или базы данных, о передаче исключительных прав на «ноу-хау», договору коммерческой концессии или иному договору, если передаваемые права относятся к интеллектуальной собственности, и обеспечивает их обладателю экономическую выгоду.

Нематериальные активы по своему происхождению могут быть классифицированы как возникающие на базе некоторых прав, взаимоотношений, групп нематериальных элементов, интеллектуальной собственности.

Существование прав определяется условиями письменного или устного соглашения, заключенного для получения договаривающимися сторонами некоторых экономических выгод (договоры на поставку, контракты с дистрибьюторами и заготовщиками и т. д.).

Взаимоотношения не имеют под собой контрактной основы. Они могут быть краткосрочными и иметь большую ценность для сторон. Это могут быть отношения в сложившихся трудовых коллективах, специфические взаимоотношения с клиентами, поставщиками, дистрибьюторами, а также структурные взаимоотношения между сторонами.

Группы нематериальных элементов представляют собой остаток общей стоимости нематериальных активов после вычета из нее стоимости всех идентифицируемых нематериальных активов.

Интеллектуальная собственность является специальной категорией нематериальных активов, поскольку она, как правило, защищена законом от несанкционированного использования и распространяется на следующие ОИС:

1. ОИС, охраняемые патентами и свидетельствами, выдаваемыми Патентным ведомством и Госкомиссией РК:

- изобретения;
- промышленные образцы;
- полезные модели;
- товарные знаки, знаки обслуживания и наименования мест происхождения товаров;
- селекционные достижения.

2. ОИС, охраняемые авторским правом и по желанию правообладателя, свидетельствами, выдаваемыми органом уполномоченным государством:

- программы для ЭВМ и базы данных;
- топология интегральных микросхем.

3. Объекты авторского права или смежных прав:

- произведения науки, литературы и искусства.

4. Ноу-хау, подтвержденные документами предприятия (организации):

- результаты научно-исследовательских, опытно-конструкторских, проектных и производственных работ;
- конструкторская, технологическая, проектная, экономическая, юридическая и другая документация, предназначенная к использованию в производстве и реализации товаров и услуг;
- не запатентованные изобретения, формулы, рецепты, составы, расчеты, опытные образцы, результаты испытаний и опытов;
- системы организации производства, маркетинга, управления качеством продукции и услуг, системы управления кадрами, финансами, политикой капиталовложений;
- производственный опыт и обучение персонала.

5. Другие ОИС, охраняемые лицензионными, авторскими или иными договорами на приобретение прав на объекты интеллектуальной собственности, заключенные в порядке, установленном законодательством.

6. Права, отличаемые в области ОИС:

1) неимущественные права – право на авторство и имя;

2) имущественные права – право на владение, использование и распоряжение результатами творческой деятельности.

Имущественные права различаются своим объемом:

- полный объем прав принадлежит правообладателю ОИС;
- исключительные права, передаваемые лицензиату без сохранения за лицензиаром права на использование и права выдачи лицензий другим лицам по способам, срокам и территориям использования;
- исключительные права, передаваемые лицензиату без сохранения за лицензиаром права на выдачу лицензий другим лицам по способам, срокам и территориям использования;
- неисключительные права, передаваемые лицензиату с сохранением за лицензиаром права на использование и права выдачи лицензий другим лицам по способам, срокам и территориям использования.

Возникают в силу:

- факта его создания;

- выдачи Патентным ведомством Государства патента или свидетельства на ОИС или зарегистрированной лицензии на него;
- заключения лицензионных договоров или договоров передачи «ноу-хау»;
- заключения авторских договоров заказа или договоров заказа НИОКР;
- заключения контрактов с авторами, работающими по найму;
- решений органов государственной власти о передаче имущественных прав ОИС, принадлежащих государству или его субъектам;
- наследования;
- безвозмездной передачи.

Взаимосвязь со стандартами бухгалтерского учет. В соответствии со стандартами бухгалтерского учета, основной целью финансовой отчетности является объективное отражение результатов деятельности и финансового положения того предприятия, для которого составляется эта финансовая отчетность.

Стандарты бухгалтерского учета предоставляют необходимые средства для отражения оценок стоимости основных (и прочих) активов, включая нематериальные активы, в финансовой документации и отчетности. Они применяются к текущей оценке и другим базам оценки, использующим при расчете ретроспективную (историческую) стоимость.

Стоимость ОИС отражается в учете и отчетности в составе нематериальных активов по рыночной стоимости в случае их приобретения или как сумма затрат при их изготовлении собственными силами с учетом расходов на доведение до состояния, в котором они пригодны к использованию в запланированных целях. По объектам, по которым производится погашение стоимости, нематериальные активы равномерно (ежемесячно) переносят свою первоначальную стоимость на издержки производства или обращения по нормам, определяемым организацией исходя из установленного срока их полезного действия.

При создании предприятиями отдельных видов нематериальных активов фактически произведенные затраты отражаются на счете 08 – «Капитальные вложения». По мере создания или

приобретения ОИС и окончания работ по доведению их до состояния, в котором они пригодны к использованию в запланированных целях, нематериальные активы зачисляются на основании акта приемки на баланс предприятия, на счет 04 – «Нематериальные активы».

Первоначальная стоимость ОИС определяется:

- внесенных учредителями в счет их вкладов в уставной фонд предприятия – по договоренности сторон или экспертной оценке;
- приобретенных за плату у других предприятий и лиц – исходя из фактически произведенных затрат по приобретению и приведению в состояние готовности этих объектов;
- созданных на предприятии – по сумме произведенных затрат;
- полученных от других предприятий и лиц безвозмездно – по экспертной оценке;
- учтенных по результатам инвентаризации ОИС, созданных за счет средств государства – по восстановительной стоимости.

Амортизация нематериальных активов учитывается на счете 05 – «Амортизация нематериальных активов». Средства данного счета, начисленные по объектам интеллектуальной собственности, заказчиками которых являются органы исполнительной власти, расходуются строго для целей воспроизводства этих видов интеллектуальной собственности.

Различия в стандартах оценки и бухгалтерского учета заключаются в том, что денежное выражение стоимости, применяемой при оценке имущества, является не историческим фактом, а оценкой полезности ОИС в конкретный момент времени в соответствии с выбранным определением понятия стоимости. Эта оценка может отличаться от реальных цен, зафиксированных в тех или иных сделках и отраженных в системе бухгалтерского учета.

Цены реально заключенных сделок по ОИС находят отражение в бухгалтерском учете:

- в качестве затрат – для покупателей;
- объема реализации – для продавцов;
- капитала – для вкладчиков в уставные капиталы предприятий;

- стоимости инвестированного, заложенного или страхуемого имущества - для участников соответствующих договоров.

Перечень объектов интеллектуальной собственности, учитываемых в качестве нематериальных активов, в данном стандарте идентичен перечню, применяемому в действующей системе бухгалтерского учета.

Оценка имущества, проводимая в связи с подготовкой финансовой и статистической отчетности, подразумевает, что ОИС оцениваются исходя из их существующего использования на действующем предприятии. Если отдельные ОИС будут признаны избыточными для нужд предприятия (избыточные активы), они могут быть предложены рынку. В этих случаях эти активы необходимо оценивать не из существующего, а наиболее эффективного использования.

Контрольные вопросы:

1. Определения, используемые в оценке нематериальных активов.
2. Классификация объектов оценки – нематериальных активов.
3. Взаимосвязь со стандартами бухгалтерского учета.
4. Как определяется первоначальная стоимость ОИС?
5. Когда возникают имущественные права на ОИС?

1.3. Состав работ по оценке нематериальных активов

Оценка нематериальных активов, в общем случае, должна включать следующие этапы:

- предварительное ознакомление с объектом оценки;
- составление Задания на оценку и оформление Договора на оценку
- сбор, обработка и анализ информации, необходимой для оценки;
- определение стоимости объекта оценки с применением стандартных методов оценки;
- оформление Отчета об оценке.

Информационно-методические требования по оценке объектов интеллектуальной собственности.

Подготовительная работа при организации оценки ОИС производится в определенной последовательности и соблюдением требований к содержательности ее результатов.

На этапе обследования ОИС необходимо удостовериться в наличии материальных носителей, являющихся объектом учета. В качестве таковых могут быть представлены письменное и (или) изобразительное описание, чертежи, схемы, образцы продукции, дискеты, винчестеры ЭВМ, аудио и видеокассеты, CD-ROM, и другие носители ОИС.

На этапе правовой экспертизы необходимо идентифицировать права на ОИС – удостовериться в наличии документов, подтверждающих правомерное владение имущественными правами. Перечень таких документов составляет: охранные документы (патенты, свидетельства), лицензионные договора (патентные и беспатентные лицензии) и соглашения, договора переуступки прав, учредительные договора о передаче имущественных прав в уставные капиталы предприятий, договора заказа (финансирования) на создание ОИС сторонними организациями, заказы на создание ОИС на самом предприятии в порядке служебного задания, контракты или авторские лицензионные договора между предприятием и разработчиками ОИС, акты приема-передачи при безвозмездной передаче прав на ОИС, решения органов государственной власти, принимаемые по ОИС, при реорганизациях, банкротстве, приватизации предприятий. На предприятии, использующем ОИС в качестве нематериальных активов, должен иметься акт о передаче в эксплуатацию и постановке на учет.

Необходимо обосновать тип определяемой стоимости: стоимость действующего предприятия, рыночная стоимость, остаточная стоимость замещения, стоимость в условиях ограниченного рынка и др., которым соответствуют определенные методы оценки стоимости.

В зависимости от типа стоимости, цели и методов оценки выбирается соответствующий перечень необходимой информации:

- характеристики ОИС или товаров с использованием ОИС, при необходимости в сравнении с аналогичными или конкурирующими;
- источники получения доходов от использования ОИС;

- описание рынка ОИС;
- затраты, производимые на приобретение прав и использование ОИС;
- себестоимость и цена единицы товара с использованием ОИС;
- риски, связанные с приобретением прав и использованием ОИС;
- чистый доход от использования ОИС.

Характеристики ОИС или товары с использованием ОИС должны содержать технические (потребительские), эксплуатационные, экологические и экономические показатели.

В качестве источников получения доходов от использования ОИС могут быть:

- увеличение объемов реализации конкретных видов или всей продукции предприятия с использованием ОИС;
- повышение цены в зависимости от качества продукции;
- экономия в производстве при использовании ОИС в конкретных видах продукции или во всей выпускаемой продукции;
- выручка от реализации самих ОИС на материальных носителях;
- выручка от продажи имущественных прав или продажи лицензий на использование ОИС;
- экономия на капиталовложениях в разработку ОИС.

При определении рынка сбыта ОИС или продукции или производств с использованием ОИС необходимо выявить области и направления применения ОИС по функциональным признакам и (или) способу применения, географии сбыта, емкости рынка сбыта, объему сбыта конкурирующих товаров, оптимальный или гарантированный объем сбыта для оцениваемого ОИС.

При приобретении и использовании ОИС следует учитывать следующие виды затрат:

- затраты на проведение НИОКР, поисковых, проектных и других видов работ, в процессе которых создаются изобретения, произведения, ноу-хау и другие ОИС;
- затраты на оформление и поддержание в силе прав на ОИС в соответствии с законодательством о промышленной собственности;

- затраты на создание и поддержание режима конфиденциальности;

- затраты на предотвращение недобросовестной конкуренции, незаконного использования ОИС;

- выплаты вознаграждений авторам, передавшим права на ОИС в соответствие с контрактами и договорами;

- затраты на страхование рисков осуществления проектов с использование ОИС.

При расчете себестоимости и цены единицы товара с использованием ОИС необходимо определить элементы цены на:

- сырье, материалы, комплектующие изделия;

- амортизацию нематериальных активов;

- заработную плату с начислениями на нее при производстве и реализации товара;

- прочие расходы, в т. ч. на аренду помещений, коммунальные платежи, износ оборудования и т. п.;

- прибыль.

При анализе направлений наилучшего использования ОИС необходимо учитывать следующие альтернативные способы использования:

- самостоятельное использование правообладателем всех или части прав на ОИС;

- передача полных лицензий по способам, срокам и территориям их использования ОИС;

- передача исключительных лицензий по способам, срокам и территориям использования;

- передача неисключительных лицензий на использование ОИС;

- передача исключительных или неисключительных прав в уставные капиталы предприятий.

Возможна как реализация каждого из перечисленных способов использования ОИС, так и комбинации из них.

При осуществлении оценки оценщик применяет следующие методы:

1) метод капитализации доходов;

2) метод дисконтирования денежных потоков;

3) затратный метод;

4) метод сравнительных продаж;

5) и иные методы, предусмотренные действующим законодательством.

Методы оценки ОИС определяются видом стоимости и целью оценки.

Оценка ОИС, как часть стоимости действующего предприятия, заключается в определении величины их вклада в активы и прибыль предприятия. Оценка ОИС как отдельных видов избыточных активов определяется на основе анализа наиболее эффективного их использования в условиях реализации на открытом рынке.

При оценке ОИС используются следующие подходы: затратный, сравнительного анализа продаж и доходный.

Затратный подход заключается в расчете затрат на воспроизводство оцениваемых ОИС в текущих ценах за вычетом износа.

При использовании затратного метода для оценки ОИС проводятся следующие работы:

- выявляются все фактические затраты, связанные с созданием, приобретением и введением в действие ОИС;
- корректируются затраты на величину индекса цен на дату оценки;
- определяется начисленная величина амортизации ОИС;
- стоимость ОИС определяется как разница между скорректированной величиной затрат и начисленной амортизацией.

Сравнительный анализ продаж основан на принципе эффективно функционирующего рынка, на котором инвесторы покупают и продают аналогичного типа активы, принимая при этом независимые индивидуальные решения. Данные по аналогичным сделкам сравниваются с оцениваемыми ОИС.

Экономические преимущества и недостатки оцениваемых активов по сравнению с выбранными аналогами учитываются посредством введения соответствующих поправок. При этом вводятся поправки, учитывающие качественные различия между оцениваемыми активами и их аналогами.

При использовании метода сравнительного анализа продаж проводятся следующие работы:

- собирается информация о состоявшихся сделках по аналогичным ОИС;
- определяется перечень показателей, по которым проводится сопоставление ОИС;
- корректируются фактические цены сделок по ОИС с учетом значений показателей сравнения с оцениваемым ОИС;
- определяется стоимость оцениваемого ОИС на основе скорректированных фактических данных по сопоставимым сделкам.

Доходный подход основан на расчете экономических выгод, ожидаемых от использования оцениваемых ОИС. Этот подход заключается в определении размера прибыли, ассоциированной с оцениваемыми активами, коэффициента капитализации и ставок дисконта, учитывающих степень риска, связанного с доходностью используемых ОИС и остаточного экономического срока их службы.

При расчете величины коэффициента капитализации и ставок дисконта необходимо оценивать следующие риски:

- риски, связанные со степенью готовности ОИС к коммерческому использованию, т. е. на какой стадии находится освоение ОИС: исследование испытание, опытное и промышленное внедрение;
- риски, обусловленные сроками освоения, уровнем достижения прогнозируемых (планируемых) технических, экономических, экологических параметров на ОИС или товаров с использование ОИС;
- риски противоправного использования ИП, изготовлением и реализацией контрафактной продукции;
- коммерческие риски общего характера: рынки, цены, курсы валют, проценты за кредиты, налоговые ставки и т. п.;
- общестрановые риски: экономические, политические, государственного уровня.

Доходный подход при оценке ОИС может быть реализован с помощью следующих методов:

- прямой капитализации доходов;
- дисконтирования будущих денежных доходов;
- избыточных прибылей.

При оценке ОИС методом прямой капитализации доходов проводятся следующие работы:

- выявляются источники и размеры чистого дохода, приносимого ОИС;
- определяется ставка капитализации чистого дохода;
- рассчитывается стоимость ОИС как частное от деления чистого дохода на ставку капитализации.

При оценке стоимости ОИС методом дисконтировании денежных потоков проводятся следующие работы:

- оцениваются будущие денежные потоки, составляющие чистый доход от использования ОИС и величину амортизации ОИС;
- определяется ставка дисконтирования;
- рассчитывается суммарная текущая стоимость будущих доходов;
- к полученному результату прибавляется стоимость ОИС, приведенная к текущему периоду.

При оценке стоимости ОИС методом избыточных прибылей проводятся следующие работы:

- выявляется стоимость материальных активов;
- определяется величина прибыли, приходящаяся на материальные активы;
- рассчитывается средняя прибыль, приносимая материальными активами в отрасли;
- определяется избыточная прибыль, как разница между получаемой прибылью и средним значением по отрасли, соответствующая влиянию нематериальных активов;
- устанавливается коэффициент капитализации для избыточной прибыли;
- рассчитывается стоимость нематериальных активов как частное от деления величины избыточной прибыли на коэффициент капитализации;
- определяется стоимость, приходящаяся на ОИС.

Выбор методов оценки конкретных ОИС определяется оценщиком на основании анализа преимуществ и недостатков каждого из них, а результаты оценок, полученные при исполь-

зовании разных методов, учитываются при принятии решения об окончательной оценки ОИС.

Требования к отчету по оценке объектов интеллектуальной собственности.

Отчет (акт) по оценке ОИС не должен допускать неоднозначного толкования или вводить в заблуждение. Отчет должен точно отражать цели оценки, область применения, дату оценки, а также полученные от ЗАКАЗЧИКА инструкции и имевшуюся в его распоряжении информацию. Должны быть оговорены случаи недостаточно полного объема информации или наличия специальных допущений или отступлений от стандарта, обусловленные особыми обстоятельствами оценки.

В том случае, если оценка проводится «внутренним Оценщиком», т. е. работающим либо на предприятии, владеющем оцениваемыми активами, либо в аудиторской (бухгалтерской) фирме, ответственной за ведение документации и (или) бухгалтерской отчетности, в отчете об оценке должен присутствовать специальный пункт, оговаривающий наличие и характер подобных взаимоотношений.

Требования к содержанию отчета по оценке ОИС.

Отчет по оценке должен содержать:

- введение, в котором излагается постановка задачи перед оценщиком;
- описание ОИС, которое должно четко идентифицировать объект оценки;
- ссылку на документы подтверждающие права на ОИС, выявление правовой охраны, данные о сроках, регионах и областях действия прав;
- характеристику вида определяемой стоимости ОИС;
- обоснование наиболее эффективного использования;
- выбор метода оценки;
- сбор и анализ информации, необходимой для оценки объекта, в соответствии с выбранными методами;
- расчет стоимости ОИС по выбранным методам;
- согласование расчетов, полученных различными методами и определение величины окончательной стоимости оцениваемого объекта;

- изложение и обоснование специальных допущений и отступлений от стандарта;

- данные о профессиональной квалификации оценщика.

При выборе и применении методов оценки оценщик должен соблюдать следующие основные требования:

1) идентифицировать нематериальные активы с учетом юридического срока службы, региона действия права;

2) идентифицировать права на объекты интеллектуальной собственности, в том числе права третьих лиц на соответствующие объекты интеллектуальной собственности с учетом юридического срока службы, региона действия права;

3) идентифицировать цель оценки и планируемый способ использования ее результатов;

4) дать определение типа рассчитываемой стоимости и точно описать и обосновать применяемые методы оценки объектов интеллектуальной собственности;

5) применять методы с учетом того, что в любой текущий момент времени максимальная стоимость объекта оценки соответствует ее наиболее эффективному использованию, что обуславливается текущим состоянием рынка;

6) определять в рамках каждого из подходов, методы оценки в соответствии с особенностями конкретного оцениваемого объекта;

7) применять методы в соответствии с законодательством Республики Казахстан.

При оценке могут определяться рыночная стоимость, стоимость в использовании, инвестиционная стоимость, и иная стоимость.

Для получения единого обоснованного значения рыночной стоимости объектов интеллектуальной стоимости проводится одновременное выполнение оценочных расчетов различными методами, в рамках затратного, сравнительного и доходного подходов с последующим согласованием с заказчиком результатов расчетов и получением одного значения обоснованной рыночной стоимости объекта оценки. Выбор конкретных методик оценки определяется целями оценки и имеющимися в наличии или доступными исходными данными.

Рыночная или иная стоимость, отличная от рыночной, устанавливается путем применения методов оценки, которые по своей специфике сгруппированы в доходный, затратный и сравнительный подходы.

Основным является доходный подход. Затратный подход используется как вспомогательный. Применение сравнительного подхода ограничено. При применении каждого подхода учитываются экономический и юридический сроки службы объектов интеллектуальной собственности.

При применении доходного подхода оценки применяются следующие методы:

1) капитализации доходов;

2) дисконтирования денежных потоков.

При капитализации доходов проводятся следующие работы:

1) выявляются источники и размеры чистого дохода, приносимого объектами оценки;

2) определяется ставка капитализации чистого дохода;

3) рассчитывается стоимость объектов оценки как частное от деления чистого дохода на ставку капитализации.

При дисконтировании денежных потоков проводятся следующие работы:

1) оцениваются будущие денежные потоки, составляющие чистый доход от использования объектов оценки;

2) определяется ставка дисконтирования;

3) рассчитывается суммарная текущая стоимость будущих доходов;

4) к полученному результату прибавляется стоимость объектов оценки, приведенная к текущему периоду.

При применении затратного подхода оценки основными факторами, определяющими стоимость объектов оценки, являются:

1) затраты владельца исключительных прав на создание (разработку) объектов интеллектуальной собственности;

2) затраты владельца исключительных прав на регистрацию, патентование объектов интеллектуальной собственности, включая пошлины и другие расходы на поддержание охранных документов в силе;

3) затраты на приобретение прав на использование объектов интеллектуальной собственности, передаваемых по лицензионному договору;

4) затраты на организацию использования объектов интеллектуальной собственности, включая затраты на маркетинг объектов интеллектуальной собственности;

5) затраты на страхование объектов интеллектуальной собственности.

При применении затратного подхода оценки применяются следующие основные методы:

1) метод фактических затрат;

2) метод стоимости восстановления;

3) метод приведенных затрат;

4) и иные методы.

Метод фактических затрат применяется, как правило, для определения балансовой (бухгалтерской) стоимости объектов интеллектуальной собственности.

Метод стоимости восстановления заключается в определении на дату оценки всех затрат, необходимых для воспроизводства (воссоздания, восстановления) идентичного по назначению и качеству объекта оценки.

Метод приведенных затрат при расчете текущей рыночной стоимости объекта оценки заключается в пересчете фактических прошлых затрат на создание и подготовку к использованию объекта оценки в текущую стоимость с учетом изменения денег во времени.

При применении метода сравнительных продаж (сравнительного подхода) проводятся следующие работы:

1) собирается информация о состоявшихся сделках по аналогичным объектам оценки;

2) определяется перечень показателей, по которым проводится сопоставление объектов оценки;

3) корректируются фактические цены сделок по объектам интеллектуальной собственности с учетом значений показателей сравнения с оцениваемым объектом оценки;

4) определяется стоимость оцениваемого объекта оценки на основе скорректированных фактических данных по сопоставленным сделкам.

Метод сравнительных продаж применяется при наличии достаточного количества достоверной рыночной информации о сделках купли-продажи объектов, аналогичных оцениваемому объекту.

По результатам работы по оценке составляется отчет об оценке в соответствии с законодательством Республики Казахстан.

Контрольные вопросы:

1. Основные этапы оценки нематериальных активов.
2. Принципы подготовительной работы при организации оценки ОИС.
3. Методы оценки ОИС и их состав работ.
4. Требования к содержанию отчета по оценке ОИС.
5. В каких случаях применим метод сравнительных продаж?

2. ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

2.1. Законодательство Республики Казахстан по охране интеллектуальной собственности

Одним из основных нормативных документов регулирующих интеллектуальную собственность является Патентный закон Республики Казахстан от 16 июля 1999 года. Он раскрывает общие вопросы, использует специальные термины и понятия, охрану интеллектуальной собственности, что является одним из важнейших позиций по регулированию прав по интеллектуальной собственности, сферу действия, правовую охрану объектов промышленной собственности, условия патентоспособности объектов промышленной собственности, полезной модели, промышленного образца. В Законе подробно рассматриваются права и обязанности обладателя интеллектуальной собственности и государственного уполномоченного органа, сроки действия охранной грамоты и другие вопросы, на что обращается внимания современное казахстанское и международное законодательство.

Для целей правового регулирования ИС используются следующие понятия и термины:

1) бюллетень – официальное периодическое издание по вопросам охраны объектов промышленной собственности;

2) запатентованные объекты промышленной собственности – объекты промышленной собственности, на которые выданы охранные документы;

3) исключительное право – имущественное право патентообладателя на использование объекта промышленной собственности любым способом по своему усмотрению;

4) лицензионный договор – договор, по которому патентообладатель (лицензиар) предоставляет другой стороне (лицензиату) право временно использовать соответствующий объект промышленной собственности определенным образом;

5) объекты интеллектуальной собственности – результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации участников гражданского оборота, товаров, работ и услуг;

6) объекты промышленной собственности – изобретения, полезные модели, промышленные образцы;

7) охранные документы – выданные в соответствии с законом предварительные патенты и патенты на изобретения и промышленные образцы, патенты на полезные модели;

8) Парижская конвенция – Парижская конвенция по охране промышленной собственности от 20 марта 1883 года с последующими изменениями и дополнениями;

9) патентные поверенные – граждане Республики Казахстан, которым в соответствии с законодательством предоставлено право на представительство физических и юридических лиц перед уполномоченным органом и экспертной организацией:

10) патентообладатель – владелец охранного документа;

11) служебные изобретения – объекты промышленной собственности, созданные работником при выполнении им своих служебных обязанностей или конкретного задания работодателя;

12) условия патентоспособности – предусмотренные законом условия предоставления правовой охраны объектам промышленной собственности.

Отношения, регулируемые Патентным законом. Патентным законом регулируются имущественные, а также связанные с ними личные неимущественные отношения, возникающие в связи с созданием, правовой охраной и использованием объектов промышленной собственности.

Охрана иных объектов интеллектуальной собственности (селекционных достижений, топологий интегральных микросхем, товарных знаков, знаков обслуживания, наименований мест происхождения товаров и других) регулируется иными законодательными актами.

Положения Закона распространяются на объекты промышленной собственности, охранные документы на которые выданы уполномоченным органом, а также на объекты промышленной собственности, патенты на которые выданы на основании международных договоров, в которых участвует Республика Казахстан.

Если международным договором, ратифицированным Республикой Казахстан, установлены иные правила, то применяются правила международного договора.

Уполномоченный государственный орган в сфере охраны изобретений, полезных моделей, промышленных образцов – государственный орган, определяемый Правительством Республики Казахстан и осуществляющий государственное регулирование в области охраны изобретений, полезных моделей, промышленных образцов.

К компетенции уполномоченного органа относятся:

1) участие в реализации государственной политики в области правовой охраны изобретений, полезных моделей, промышленных образцов;

2) выдача охранных документов на изобретения, полезные модели, промышленные образцы:

3) контроль за деятельностью физических и юридических лиц, использующих объекты промышленной собственности;

4) составление протоколов и рассмотрение дел об административных правонарушениях, наложение административных взысканий;

5) осуществление иных функций.

Экспертная организация. Экспертная организация – организация, подведомственная уполномоченному органу, осуществляющая деятельность в сферах, отнесенных к государственной монополии (оказание услуг в области охраны изобретений, полезных моделей, промышленных образцов).

К компетенции экспертной организации относятся:

1) прием заявок на изобретения, полезные модели, промышленные образцы;

2) проведение экспертизы изобретений, полезных моделей, промышленных образцов;

3) ведение государственных реестров охраняемых изобретений, полезных моделей, промышленных образцов;

4) публикация сведений об изобретениях, полезных моделях, промышленных образцах;

5) осуществление иных функций, возложенных на нее законодательством Республики Казахстан.

Правовая охрана объектов промышленной собственности. Права на изобретение и промышленный образец удостоверяются предварительным патентом и патентом, а на полезную модель - патентом.

Предварительный патент на изобретение и промышленный образец, патент на полезную модель выдается после проведения формальной экспертизы заявки.

Патент на изобретение и промышленный образец выдается после проведения экспертизы заявки по существу.

Предварительный патент и патент удостоверяют приоритет, авторство и исключительное право на объект промышленной собственности.

Предварительный патент на изобретение действует в течение пяти лет с даты подачи заявки с возможным продлением срока его действия по ходатайству патентообладателя, но не более чем на три года.

Патент на изобретение действует в течение двадцати лет с даты подачи заявки.

Срок действия патента на изобретение, использование которого в соответствии с законодательством требует разрешения компетентного органа, может быть продлен по ходатайству патентообладателя, но не более чем на пять лет.

Патент на полезную модель действует в течение пяти лет с даты подачи заявки с возможным продлением срока его действия по ходатайству патентообладателя, но не более чем на три года.

Предварительный патент на промышленный образец действует в течение пяти лет с даты подачи заявки.

Патент на промышленный образец действует в течение десяти лет с даты подачи заявки с возможным продлением срока его действия по ходатайству патентообладателя, но не более чем на пять лет.

Объем правовой охраны, предоставляемый охранным документом на изобретение и полезную модель, определяется их формулой, а охранным документом на промышленный образец – совокупностью его существенных признаков, представленных на изображениях изделия (макета) и приведенных в перечне существенных признаков промышленного образца. Для толкования формулы изобретения, полезной модели могут использоваться описание и чертежи.

Действие охранного документа, выданного на способ получения продукта, распространяется и на продукт, непосредственно полученный этим способом.

При этом, если не доказано иное, новый продукт считается полученным охраняемым способом.

Право на получение охранного документа, права, вытекающие из регистрации заявки, право на владение охранным документом и права, вытекающие из охранного документа, могут быть переданы полностью или частично другому лицу.

Правовая охрана не предоставляется объектам промышленной собственности, признанным государством секретными. Порядок обращения с секретными объектами промышленной собственности регулируется законодательством.

Условия патентоспособности изобретения. Изобретению предоставляется правовая охрана, если оно является новым, имеет изобретательский уровень и промышленно применимо.

Изобретение является новым, если оно неизвестно из сведений об уровне техники.

Изобретение имеет изобретательский уровень, если оно для специалиста явным образом не следует из сведений об уровне техники.

Сведения об уровне техники включают любые сведения, ставшие общедоступными в мире до даты приоритета изобретения.

При установлении новизны изобретения в сведения об уровне техники включаются также при условии их более раннего приоритета поданные в Республике Казахстан другими лицами заявки на изобретения и полезные модели (кроме отозванных) и запатентованные в Республике Казахстан изобретения и полезные модели.

Изобретение является промышленно применимым, если оно может быть использовано в промышленности, сельском хозяйстве, здравоохранении и других отраслях деятельности.

Объектами изобретения могут являться устройство, способ, вещество, штаммы микроорганизмов, клеток растений и животных, а также применение известного ранее устройства, способа, вещества, штамма по новому назначению.

Не признаются изобретениями:

1) открытия, научные теории и математические методы;

2) методы организации и управления хозяйством;

3) условные обозначения, расписания, правила;

4) правила и методы выполнения умственных операций;

5) программы для вычислительных машин и алгоритмы как таковые;

6) проекты и схемы планировки сооружений, зданий, территорий;

7) предложения, касающиеся лишь внешнего вида изделий;

8) предложения, противоречащие общественным интересам, принципам гуманности и морали.

Не признается обстоятельством, влияющим на патентоспособность изобретения, публичное раскрытие информации, относящейся к изобретению, заявителем (автором) или любым лицом, получившим от него прямо или косвенно эту информацию, включая демонстрацию изобретения в качестве экспоната на официальной или официально признанной международной выставке, организованной на территории государства – участника Парижской конвенции, при условии, что заявка на изобретение подана не позднее шести месяцев с даты его раскрытия или помещения на выставке. При этом обязанность доказывания данного факта лежит на заявителе.

Условия патентоспособности полезной модели. К полезной модели относится конструктивное выполнение средств производства и предметов потребления, а также их составных частей (устройство).

Полезной модели предоставляется правовая охрана, если она является новой и промышленно применимой.

Полезная модель является новой, если совокупность ее существенных признаков неизвестна из сведений об уровне техники.

Сведения об уровне техники включают ставшие общедоступными до даты приоритета полезной модели опубликованные в мире сведения о средствах того же назначения, что и заявленная полезная модель, сведения об их применении в Республике Казахстан, а также при условии их более раннего приоритета поданные в Республике Казахстан другими лицами заявки на полезные модели и изобретения (кроме отозванных) и запатентованные в Республике Казахстан полезные модели и изобретения того же назначения.

Полезная модель является промышленно применимой, если она может быть практически использована.

Не признается обстоятельством, влияющим на новизну полезной модели, публичное раскрытие информации, относящейся к полезной модели, ее заявителем (автором) или любым лицом, получившим от него прямо или косвенно эту информацию, включая демонстрацию полезной модели в качестве экспоната на официальной или официально признанной международной выставке, организованной на территории государства – участника Парижской конвенции, при условии, что заявка на полезную модель подана не позднее шести месяцев с даты ее раскрытия или помещения на выставке. При этом обязанность доказывания данного факта лежит на заявителе.

Условия патентоспособности промышленного образца. К промышленному образцу относится художественно-конструкторское решение, определяющее внешний вид изделия. Промышленному образцу предоставляется правовая охрана, если он является новым, оригинальным и промышленно применимым.

Промышленный образец признается новым, если совокупность его существенных признаков, представленных на изображениях промышленного образца и приведенных в перечне существенных признаков, не известна из сведений, общедоступных в мире до даты приоритета промышленного образца.

При установлении новизны промышленного образца также учитываются при условии их более раннего приоритета поданные в Республике Казахстан другими лицами заявки на промышленные образцы (кроме отозванных) и запатентованные в Республике Казахстан промышленные образцы.

Промышленный образец признается оригинальным, если его существенные признаки определяют творческий характер особенностей изделия.

Промышленный образец признается промышленно применимым, если он может быть многократно воспроизведен путем изготовления соответствующего изделия.

Не признаются промышленными образцами решения:

1) обусловленные исключительно технической функцией изделий;

2) объектов архитектуры (кроме малых архитектурных форм), промышленных гидротехнических и других стационарных сооружений;

3) печатной продукции как таковой;

4) объектов неустойчивой формы из жидких, газообразных, сыпучих или им подобных веществ;

5) изделий, противоречащих общественным интересам, принципам гуманности и морали.

Не признается обстоятельством, влияющим на патентоспособность промышленного образца, публичное раскрытие информации, относящейся к промышленному образцу, заявителем (автором) или любым лицом, получившим от него эту информацию, включая демонстрацию промышленного образца в качестве экспоната на официальной или официально признанной международной выставке, организованной на территории государства участника Парижской конвенции, при условии, что заявка на промышленный образец подана не позднее шести месяцев с даты его раскрытия или помещения на выставке. При этом обязанность доказывания данного факта лежит на заявителе.

Контрольные вопросы:

1. Уполномоченный государственный орган в сфере охраны изобретений, полезных моделей, промышленных образцов.
2. Экспертная организация.
3. Условия патентоспособности изобретения.
4. Условия патентоспособности полезной модели.
5. Условия патентоспособности промышленного образца.

2.2. Права и обязанности авторов и патентообладателей

Автором объекта промышленной собственности признается физическое лицо творческим трудом, которого он создан.

Если в создании объекта промышленной собственности участвовало несколько физических лиц, все они считаются его авторами (соавторами). Порядок пользования правами, принадлежащими соавторам, определяется соглашением между ними.

Не признается автором физическое лицо, не внесшее личный творческий вклад в создание объекта промышленной собственности, оказавшее автору только техническую, организационную или материальную помощь либо только способствовавшее оформлению прав на него и его использованию.

Право авторства является неотчуждаемым личным правом и охраняется бессрочно.

Автор имеет право на присвоение объекту промышленной собственности своего имени или специального названия, если при этом не нарушаются права третьих лиц на охраняемые в Республике Казахстан товарные знаки.

Охранный документ выдается:

1) автору (авторам) объекта промышленной собственности;

2) работодателю в определенных случаях;

3) их правопреемнику (правопреемникам), в том числе лицу (лицам), получившему соответствующее право в порядке уступки;

4) совместно лицам, при условии согласия между ними.

Права на охранные документы на служебные изобретения принадлежат работодателю, если иное не предусмотрено в договоре между ним и работником.

Если работодатель в течение четырех месяцев с даты уведомления его автором о созданном объекте промышленной собственности не подаст заявку, не переуступит право на получение охранного документа другому лицу и не сообщит автору о сохранении соответствующего объекта в тайне, то к автору переходит право на получение охранного документа. В этом случае работодатель имеет преимущественное право на использование соответствующего объекта промышленной собственности в собственном производстве по договору с патентообладателем.

Размер, условия и порядок выплаты вознаграждения автору за служебное изобретение определяются соглашением между ним и работодателем. В случае недостижения соглашения решение принимается судом. Если невозможно соразмерить вклад автора и работодателя в создание служебного изобретения, за автором признается право на половину выгоды, которую получил или должен был получить работодатель.

Исключительное право и обязанности патентообладателя. Патентообладателю принадлежит исключительное право по своему усмотрению использовать охраняемый объект промышленной собственности.

Исключительное право на использование охраняемых объектов промышленной собственности осуществляется патентообладателем в период действия охранного документа, начиная с даты публикации в официальном бюллетене сведений о выдаче этого охранного документа.

Использованием объекта промышленной собственности признается изготовление, применение, ввоз, предложение к продаже, продажа, иное введение в гражданский оборот или хранение с этой целью продукта, содержащего охраняемый объект промышленной собственности, а также применение охраняемого способа.

Продукт признается содержащим охраняемое изобретение или полезную модель, а охраняемый способ признается примененным, если продукт содержит, а в способе использован каждый признак изобретения, полезной модели, приведенный в независимом пункте формулы, или эквивалентный ему признаку известный в качестве такового в данной области техники на дату начала использования.

Использованием охраняемого способа получения продукта признается введение в гражданский оборот либо хранение с этой целью продукта, изготовленного непосредственно данным способом.

Продукт признается содержащим охраняемый промышленный образец, если он содержит все его существенные признаки, представленные на изображениях изделия (макета) и приведенные в перечне существенных признаков.

Патентообладатель обязан использовать объект промышленной собственности.

Взаимоотношения по использованию объекта промышленной собственности, охранный документ на который принадлежит нескольким лицам, определяются соглашением между ними. При отсутствии такого соглашения каждый из патентообладателей может использовать охраняемый объект по своему

усмотрению, но не вправе предоставить на него лицензию или уступить охранный документ другому лицу без согласия остальных патентообладателей.

Патентообладатель может использовать предупредительную маркировку, указывающую на то, что применяемый объект промышленной собственности запатентован.

При неиспользовании патентообладателем объекта промышленной собственности и его отказе от заключения лицензионного договора на приемлемых коммерческих условиях любое лицо вправе обратиться в суд с заявлением о предоставлении ему принудительной неисключительной лицензии, если объект промышленной собственности не был непрерывно использован после первой публикации сведений о выдаче охранного документа на объект промышленной собственности в течение любых четырех лет, предшествующих дате подачи такого заявления. Если патентообладатель не докажет, что неиспользование обусловлено уважительными причинами, суд предоставляет указанную лицензию с определением пределов использования, сроков, размера и порядка платежей. Размер платежей должен быть установлен не ниже рыночной цены лицензии, определенной в соответствии с установившейся практикой.

Любая принудительная лицензия должна быть выдана в первую очередь для обеспечения потребностей внутреннего рынка Республики Казахстан.

Право на использование указанного объекта промышленной собственности может быть передано лицом, которому предоставлена принудительная лицензия, другому лицу только совместно с соответствующим производством, на котором этот объект используется.

Принудительная лицензия подлежит отмене судом в случае прекращения действия обстоятельств, явившихся причиной ее выдачи.

Патентообладатель, который не может использовать объект промышленной собственности, не нарушая при этом прав обладателя другого охранного документа на объект промышленной собственности, отказавшегося от заключения лицензионного договора на приемлемых коммерческих условиях, имеет право об-

ратиться в суд с заявлением о предоставлении ему принудительной неисключительной лицензии на использование объекта промышленной собственности на территории Республики Казахстан.

При предоставлении указанной лицензии судом должны быть определены пределы использования объекта промышленной собственности, охранный документ на который принадлежит другому лицу, сроки, размер и порядок платежей. Размер платежей при этом должен быть установлен не ниже рыночной цены лицензии, определенной в соответствии с установившейся практикой.

Право на использование объекта промышленной собственности, может быть передано только при уступке охранного документа на этот объект промышленной собственности, в связи с которым это право предоставлено.

Патентообладатель может уступить полученный охранный документ любому физическому или юридическому лицу. Договор об уступке подлежит обязательной регистрации в уполномоченном органе.

Охранный документ на объект промышленной собственности и (или) право на его получение переходят по наследству или в порядке правопреемства.

Патентообладатель обязан ежегодно производить оплату за поддержание охранного документа в силе.

Действия, не признаваемые нарушением исключительного права патентообладателя. Не признается нарушением исключительного права патентообладателя:

1) применение средств, содержащих охраняемые объекты промышленной собственности, в конструкции или при эксплуатации транспортных средств (морских, речных, воздушных, наземных и космических) других стран, при условии, что указанные средства временно или случайно находятся на территории Республики Казахстан и используются для нужд транспортного средства. Такие действия не признаются нарушением исключительного права патентообладателя, если транспортные средства принадлежат физическим или юридически лицам стран, предоставляющих такие же права владельцам транспортных средств Республики Казахстан;

2) проведение научного исследования или эксперимента над средством, содержащим охраняемый объект промышленной собственности;

3) применение таких средств при чрезвычайных обстоятельствах (стихийные бедствия, катастрофы, крупные аварии) с немедленным уведомлением патентообладателя и последующей выплатой патентообладателю соразмерной компенсации;

4) применение таких средств в личных целях без получения дохода;

5) в экстренных случаях разовое изготовление лекарства в аптеке по рецепту врача;

6) применение средств, содержащих охраняемые объекты промышленной собственности, если эти средства введены в гражданский оборот в Республике Казахстан законным путем.

Право преждепользования и временная правовая охрана. Лицо, которое до даты приоритета объекта промышленной собственности добросовестно использовало на территории Республики Казахстан созданное независимо от автора тождественное объекту промышленной собственности решение или сделало необходимые к этому приготовления, сохраняет право на его безвозмездное использование без расширения объема такого использования (право преждепользования).

Право преждепользования может быть передано другому лицу только совместно с производством, на котором имело место использование тождественного решения или были сделаны необходимые к этому приготовления.

Лицо, начавшее использование объекта промышленной собственности после даты приоритета, но до даты публикации сведений о выдаче предварительного патента на изобретение, промышленный образец или патента на полезную модель, обязано по требованию патентообладателя прекратить дальнейшее использование. Однако такое лицо не обязано возмещать патентообладателю убытки, понесенные им в результате такого использования интеллектуальной собственности, помещенного в качестве экспоната на официальной или официально признанной международной выставке. Ему предоставляется временная правовая охрана с даты помещения его на выставке до даты

первой публикации сведений о выдаче охранного документа при условии, что заявка на этот объект подана не позднее шести месяцев с даты помещения его на выставке.

Лицо, использующее объект промышленной собственности выплачивает патентообладателю после выдачи охранного документа денежную компенсацию. Размер компенсации определяется соглашением сторон.

Предоставление права на использование объекта промышленной собственности. Любое лицо, не являющееся патентообладателем, вправе использовать охраняемый объект промышленной собственности лишь с разрешения патентообладателя на основе лицензионного договора.

Лицензионный договор может предусматривать предоставление лицензиату:

1) права использования объекта промышленной собственности с сохранением за лицензиаром возможности его использования и права выдачи лицензии другим лицам (простая, неисключительная лицензия);

2) права использования объекта промышленной собственности с сохранением за лицензиаром возможности его использования, но без права выдачи лицензии другим лицам (исключительная лицензия);

3) права использования объекта промышленной собственности без сохранения за лицензиаром возможности его использования и без права выдачи лицензии, другим лицам (полная лицензия)

Если в лицензионном договоре не предусмотрен вид лицензии, она предполагается простой неисключительной.

Договор о предоставлении лицензиатом другому лицу (сублицензиату) неисключительной лицензии на право использования объекта промышленной собственности (сублицензионный договор) может быть заключен лишь в случаях, предусмотренных лицензионным договором.

Ответственность перед лицензиаром за действия сублицензиата несет лицензиат, если лицензионным договором не предусмотрено иное.

Лицензионный договор и сублицензионный договор на использование изобретения, полезной модели, промышленного образца заключается в письменной форме и подлежит регистрации в уполномоченном органе. Несоблюдение письменной формы или требования о регистрации влечет за собой недействительность договора.

Патентообладатель может подать в уполномоченный орган заявление о предоставлении любому лицу права на получение лицензии на использование объектов промышленной собственности (открытая лицензия).

Лицо, изъявившее желание приобрести указанную лицензию, обязано заключить с патентообладателем договор о платежах, с обязательной регистрацией его в уполномоченном органе. Споры по условиям договора рассматриваются судом.

Заявление патентообладателя о предоставлении права на открытую лицензию сохраняет свою силу в течение трех лет с даты публикации в бюллетене сведений об открытой лицензии. В пределах указанного срока оплата за поддержание охранного документа в силе снижается на 50 процентов с года, следующего за годом опубликования сведений об открытой лицензии.

В случае заключения лицензионного договора оплата поддержания охранного документа в силе производится в полном размере с года, следующего за годом, в котором заключен этот договор.

При чрезвычайных ситуациях в стране или других обстоятельствах крайней необходимости Правительство Республики Казахстан имеет право разрешить использование объекта промышленной собственности без согласия патентообладателя, но с немедленным его уведомлением и выплатой ему соразмерной компенсации. Споры о размере компенсации разрешаются судом.

Нарушение исключительного права патентообладателя. Любое лицо, использующее охраняемый объект промышленной собственности в противоречии с законом, считается нарушителем исключительного права патентообладателя (нарушителем охранного документа).

Нарушением исключительного права патентообладателя (нарушением охранного документа) признается несанкциониро-

ванное изготовление, применение, ввоз, хранение, предложение к продаже, продажа и иное введение в гражданский оборот продукта, созданного с использованием охраняемого объекта промышленной собственности, а также применение охраняемого способа или введение в гражданский оборот продукта, изготовленного непосредственно охраняемым способом. При этом новый продукт считается полученным охраняемым способом при отсутствии доказательств иного.

Патентообладатель вправе требовать:

1) прекращения нарушения охранного документа;

2) возмещения нарушителем причиненных убытков и компенсации морального вреда с даты первой публикации сведений о выдаче охранного документа;

3) взыскания дохода, полученного нарушителем охранного документа, вместо возмещения убытков с даты первой публикации сведений о выдаче охранного документа;

4) выплаты нарушителем охранного документа компенсации в сумме от десяти до пятидесяти тысяч месячных расчетных показателей, установленных законодательством. Размер компенсации определяется судом вместо возмещения убытков или взыскания дохода;

5) изъятия в свою пользу продуктов, вводимых в гражданский оборот или хранимых с этой целью и признанных нарушающими охранный документ, а также средств, специально предназначенных для нарушения охранного документа с даты первой публикации сведений о выдаче охранного документа;

6) обязательной публикации о допущенном нарушении, включением в нее сведений о том, кому принадлежит нарушенное право.

Требования к нарушителю охранного документа могут быть заявлены также лицензиатом, если это предусмотрено лицензионным договором.

Контрольные вопросы:

1. Автор объекта промышленной собственности.
2. Исключительное право и обязанности патентообладателя.

3. Предоставление права на использование объекта промышленной собственности.

4. Нарушение исключительного права патентообладателя.

2.3. Порядок получения охранного документа

Подача заявки на выдачу охранного документа.

Заявка на выдачу охранного документа подается в экспертную организацию лицом, обладающим правом на охранный документ, (далее – заявитель).

Заявление о выдаче охранного документа представляется на государственном или русском языках. Прочие документы заявки предоставляются на государственном, русском или другом языках. Если прочие документы заявки представлены на другом языке, к заявке прилагается их перевод на государственный или русский языки. Перевод должен быть представлен в течение двух месяцев после поступления в экспертную организацию заявки, содержащей документы на другом языке. При условии соответствующей оплаты этот срок может быть продлен, но не более чем на два месяца.

В случае непредставления перевода в установленный срок заявка признается неподанной.

Заявка на выдачу охранного документа на изобретение.

Заявка на выдачу охранного документа на изобретение (далее заявка на изобретение) должна относиться к одному изобретению или группе изобретений, связанных между собой настолько, что они образуют единый изобретательский замысел (требование единства изобретения).

Заявка на изобретение должна содержать:

1) заявление о выдаче охранного документа с указанием авторов изобретения и лиц, на имя которых испрашивается охранный документ, а также их местожительство или местонахождение;

2) описание изобретения, раскрывающее его с полнотой, достаточной для осуществления специалистом в соответствующей области знаний;

3) формулу изобретения, выражающую его сущность и полностью основанную на описании;

4) чертежи и иные материалы, если они необходимы для понимания сущности изобретения;

5) реферат;

6) доверенность, в случае ведения делопроизводства через представителя;

7) ходатайство, предусмотрено, при испрашивании патента на изобретение.

К заявке на изобретение прилагается документ, подтверждающий оплату подачи заявки в установленном размере, и документ, подтверждающий основания для уменьшения ее размера, которые могут быть представлены вместе с заявкой или в течение двух месяцев с даты поступления заявки. При условии соответствующей оплаты этот срок может быть продлен, но не более чем на два месяца.

При непредставлении документов об оплате в установленный срок заявка признается неподанной.

Дата подачи заявки на изобретение устанавливается по дате поступления в экспертную организацию заявки, содержащей заявление о выдаче охранного документа на изобретение с указанием фамилии, имени, отчества (если оно имеется) или полного наименования заявителя, описание, формулу и чертежи, если в описании на них имеется ссылка, а если указанные документы представлены не одновременно, то по дате поступления последнего из представленных документов.

Требования к составлению и оформлению заявки на изобретение устанавливаются уполномоченным органом.

Заявка на выдачу охранного документа на полезную модель. Заявка на выдачу охранного документа на полезную модель (далее заявка на полезную модель) должна относиться к одной полезной модели или группе полезных моделей, связанных между собой настолько, что они образуют единый изобретательский замысел (требование единства полезной модели).

Заявка на полезную модель должна содержать:

1) заявление о выдаче охранного документа с указанием авторов полезной модели и лиц, на имя которых испрашивается охранный документ, а также их местожительство или местонахождение;

2) описание полезной модели, раскрывающее ее с полнотой, достаточной для осуществления;

3) формулу полезной модели, выражающую ее сущность и. полностью основанную на описании;

4) чертежи;

5) реферат;

6) доверенность, в случае ведения делопроизводства через представителя.

К заявке на полезную модель прилагается документ, подтверждающий оплату подачи заявки в установленном размере, и документ, подтверждающий основания для уменьшения ее размера, которые могут быть представлены вместе с заявкой или в течение двух месяцев с даты поступления заявки. При условии соответствующей оплаты этот срок может быть продлен, но не более чем на два месяца.

При непредставлении документов об оплате в установленный срок заявка признается неподанной.

Дата подачи заявки на полезную модель устанавливается по дате поступления в экспертную организацию заявки, содержащей заявление о выдаче охранного документа на полезную модель с указанием фамилии, имени, отчества (если оно имеется) или полного наименования заявителя, описание, формулу и чертежи, а если указанные документы представлены не одновременно, то по дате поступления последнего из представленных документов.

Требования к составлению и оформлению заявки на полезную модель устанавливаются уполномоченным органом.

Заявка на выдачу охранного документа на промышленный образец.

1. Заявка на выдачу охранного документа на промышленный образец (далее – заявка на промышленный образец) должна относиться к одному промышленному образцу или группе промышленных образцов, связанных между собой настолько, что они удовлетворяют требованию единства промышленного образца.

2. Заявка на промышленный образец должна содержать:

1) заявление о выдаче охранного документа с указанием авторов промышленного образца и лиц, на имя которых испраши-

вается охранный документ, а также их местожительство или местонахождение;

2) комплект пригодных для репродуцирования изображений изделия (изделий) или макета, дающих полное детальное представление о заявляемом образце (образцах);

3) чертеж общего вида изделия, эргономическую схему, конфекционную карту, если они необходимы для раскрытия сущности промышленного образца;

4) описание промышленного образца, включающее перечень его существенных признаков;

5) доверенность, в случае ведения делопроизводства через представителя.

К заявке на промышленный образец прилагается документ, подтверждающий оплату подачи заявки в установленном размере, и документ, подтверждающий основания для уменьшения ее размера, которые могут быть представлены вместе с заявкой или в течение двух месяцев с даты поступления заявки. При условии соответствующей оплаты этот срок может быть продлен, но не более чем на два месяца.

При непредставлении документов об оплате в установленный срок заявка признается неподанной.

Дата подачи заявки на промышленный образец устанавливается по дате поступления в экспертную организацию заявки, содержащей заявление о выдаче охранного документа на промышленный образец с указанием фамилии, имени, отчества (если оно имеется) или полного наименования заявителя, описание, изображение изделия (макета), а если указанные документы представлены не одновременно, то по дате поступления последнего из представленных документов.

Требования к составлению и оформлению заявки на промышленный образец устанавливаются уполномоченным органом.

Приоритет объекта промышленной собственности. Приоритет объекта промышленной собственности устанавливается по дате подачи заявки на соответствующий объект промышленной собственности.

Приоритет может быть установлен по дате подачи первой заявки в государстве-участнике Парижской конвенции, а также в

предусмотренных ею международной или региональной организациях (конвенционный приоритет), если заявка на изобретение, полезную модель подана в экспертную организацию в течение двенадцати месяцев, а заявка на промышленный образец - в течение шести месяцев с указанной даты. Если по не зависящим от заявителя обстоятельствам заявка с испрашиванием конвенционного приоритета не могла быть подана в указанный срок, последний может быть продлен, но не более чем на два месяца.

Заявитель, желающий воспользоваться правом конвенционного приоритета, обязан указать на это при подаче заявки или в течение двух месяцев с даты поступления заявки в экспертную организацию и приложить заверенную копию первой заявки или представить ее не позднее шести месяцев с даты поступления заявки в экспертную организацию. При непредставлении указанного документа заявитель теряет право на конвенционный приоритет. Приоритет в этом случае устанавливается по дате подачи заявки в экспертную организацию.

Приоритет может быть установлен по дате поступления дополнительных материалов, если они оформлены заявителем в качестве самостоятельной заявки, поданной до истечения трехмесячного срока с даты направления заявителю уведомления экспертной организации о невозможности принятия во внимание дополнительных материалов, в связи с признанием их изменяющими сущность заявленного решения, и на дату ее подачи заявка, по которой представлены указанные дополнительные материалы, не отозвана и не считается отозванной.

Приоритет может быть установлен по дате подачи в экспертную организацию более ранней заявки того же заявителя, раскрывающей объект промышленной собственности, не отозванной и не считающейся отозванной на дату подачи заявки, если заявка, по которой испрашивается такой приоритет, подана не позднее двенадцати месяцев с даты подачи более ранней заявки на изобретение и шести месяцев – более ранней заявки на полезную модель, промышленный образец. При этом более ранняя заявка считается отозванной.

Приоритет не может устанавливаться по дате подачи заявки, по которой уже испрашивался более ранний приоритет.

Приоритет объекта промышленной собственности по выделенной заявке устанавливается по дате подачи в экспертную организацию раскрывающей его сущность первоначальной заявки того же заявителя, а при наличии права на установление более раннего приоритета по первоначальной заявке – по дате ее приоритета, если выделенная заявка подана до вынесения по первоначальной заявке отрицательного заключения экспертной организации, возможности обжалования которого исчерпаны, а в случае вынесения по указанной заявке положительного заключения экспертной организации – до даты принятия уполномоченным органом решения о выдаче охранного документа.

Приоритет может быть установлен на основании нескольких ранее поданных заявок или дополнительных материалов к ним с соблюдением для них условий.

Если установлено, что тождественные объекты промышленной собственности имеют одну и ту же дату приоритета, приоритет устанавливается в отношении той заявки, по которой доказана более ранняя дата ее отправки в экспертную организацию, а при совпадении этих дат – по заявке, имеющей более ранний регистрационный номер экспертной организации.

Исправление документов заявки по инициативе заявителя. В течение двух месяцев с даты поступления заявки заявитель имеет право внести в ее документы исправления и уточнения без изменения сущности объекта промышленной собственности.

Изменения, касающиеся указания заявителя при уступке права на получение охранного документа или в результате изменения наименования заявителя, а также исправления ошибок технического характера в документах заявки, могут быть произведены до даты принятия уполномоченным органом решения о выдаче охранного документа.

Экспертиза заявки на изобретение. По истечении двух месяцев с даты поступления заявки экспертная организация проводит по ней формальную экспертизу. По письменному ходатайству заявителя формальная экспертиза может быть начата до истечения указанного срока.

В ходе проведения формальной экспертизы заявки на изобретение проверяется наличие необходимых документов и вы-

полнение установленных к ним требований, устанавливается дата подачи заявки, возможность отнесения заявленного предложения к объектам, охраняемым в качестве изобретения, а также проверяется единство изобретения. Проверка соответствия заявленного изобретения условиям патентоспособности, не осуществляется. Предварительный патент выдается на риск и под ответственность заявителя.

Если по заявке заявителем представлены дополнительные материалы, в процессе экспертизы проверяется, не изменяют ли они сущность заявленного изобретения.

Дополнительные материалы изменяют сущность заявленного изобретения, если они содержат признаки, подлежащие включению в формулу изобретения и отсутствовавшие в первоначальных материалах заявки. Дополнительные материалы в части, изменяющей сущность заявленного изобретения, не принимаются во внимание при рассмотрении заявки и могут быть оформлены заявителем в качестве самостоятельной заявки, о чем заявитель уведомляется.

По заявке, поданной с нарушением требований к ее документам, заявителю направляется запрос с предложением в трехмесячный срок с даты его направления представить исправленные или отсутствующие документы.

В случае, если заявитель в указанный срок не представит запрашиваемые документы или ходатайство о продлении установленного срока, заявка считается отозванной.

По заявке, поданной с нарушением требования единства изобретения, заявителю предлагается в трехмесячный срок с даты направления ему соответствующего уведомления сообщить, какое из изобретений должно рассматриваться, и при необходимости внести уточнения в документы заявки. Другие изобретения, вошедшие в материалы первоначальной заявки, могут быть оформлены выделенными заявками.

В случае, если заявитель в трехмесячный срок с даты направления ему уведомления о нарушении требования единства не сообщит, какое из изобретений необходимо рассматривать, и не представит уточненных документов, проводится рассмотрение объекта, указанного в формуле первым, а также дру-

гих изобретений, связанных с первым настолько, что они удовлетворяют требованию единства изобретения.

Если в результате формальной экспертизы будет установлено, что заявка относится к объектам, охраняемым в качестве изобретений, и документы соответствуют установленным требованиям, выдается положительное заключение экспертной организации на предварительный патент с формулой, согласованной с заявителем.

Если в результате формальной экспертизы будет установлено, что заявка относится к объектам, не охраняемым в качестве изобретений, выдается отрицательное заключение экспертной организации. Отрицательное заключение экспертной организации выдается также и в том случае, если заявитель не изменяет формулу изобретения после уведомления его о том, что предложенная им формула содержит признаки, отсутствовавшие в первоначальных материалах заявки, или, помимо объекта, охраняемого в качестве изобретения, характеризует также предложение, которое не относится к объектам, охраняемым в качестве изобретения, или в отношении которого рассмотрение не проводилось в связи с нарушением требования единства изобретения.

Заявитель может подать в уполномоченный орган возражение на отрицательное заключение экспертной организации в трехмесячный срок с даты его направления. Возражение должно быть рассмотрено апелляционным советом в двухмесячный срок с даты его поступления.

По ходатайству заявителя или третьих лиц, которое подается после публикации сведений о выдаче предварительного патента, но не позднее пяти лет с даты подачи заявки в случае продления срока действия предварительного патента

Экспертиза заявки по существу включает проведение информационного поиска в отношении заявленного изобретения для определения уровня, техники, проверку соответствия заявленного решения требованию единства изобретения и условиям патентоспособности и осуществляется при условии представления документа, подтверждающего оплату экспертизы заявки по существу, а также документа, подтверждающего оплату поддержания предварительного патента в силе, если ходатайство подается заявителем.

В период проведения экспертизы заявки по существу экспертная организация вправе запросить у заявителя дополнительные материалы, без которых проведение экспертизы невозможно, в том числе измененную формулу изобретения.

Дополнительные материалы по запросу экспертной организации должны быть представлены без изменения сущности изобретения в трехмесячный срок с даты направления запроса или копии материалов, противопоставленных заявке, при условии, что указанные копии были запрошены заявителем в течение двух месяцев с даты направления ему запроса экспертной организации.

В случае, если заявитель не представит в установленный срок запрашиваемые материалы или ходатайство о продлении установленного срока, заявка считается отозванной.

Если в результате экспертизы заявки по существу экспертная организация установит, что заявленное предложение в испрашиваемом заявителем объеме правовой охраны соответствует условиям патентоспособности изобретения, то выдается положительное заключение экспертной организации на патент с формулой изобретения, согласованной с заявителем, с указанием установленного приоритета.

При установлении несоответствия заявленного изобретения в испрашиваемом заявителем объеме правовой охраны условиям патентоспособности изобретения выдается отрицательное заключение экспертной организации.

Заявитель может подать в уполномоченный орган возражение на отрицательное заключение экспертной организации в трехмесячный срок с даты его направления. Возражение должно быть рассмотрено апелляционным советом в четырехмесячный срок с даты его поступления.

Заявитель на любой стадии рассмотрения заявки, а также патентообладатель и третьи лица после опубликования сведений о выдаче предварительного патента могут ходатайствовать о проведении информационного поиска для определения уровня техники, в сравнении с которым может осуществляться оценка патентоспособности изобретения. Экспертная организация не

проводит информационный поиск в отношении объектов, которые не признаются изобретениями, о чем лицо, ходатайствовавшее об информационном поиске, уведомляется.

Заявитель может ознакомиться со всеми противопоставленными экспертизой материалами. Копии запрашиваемых заявителем материалов экспертная организация направляет ему в месячный срок с даты получения запроса.

Сроки могут быть восстановлены экспертной организацией при наличии уважительных причин и представлении документа об оплате восстановления пропущенного срока.

Ходатайство о восстановлении срока может быть подано заявителем не позднее двенадцати месяцев со дня истечения пропущенного срока. Такое ходатайство представляется в экспертную организацию одновременно с запрашиваемыми экспертизой материалами или с возражением в апелляционный совет.

Если при рассмотрении заявки будет установлено, что в ней содержатся сведения, составляющие государственные секреты, заявка засекречивается в порядке, установленном законодательством Республики Казахстан о государственных секретах.

Контрольные вопросы:

1. Заявка на выдачу охранного документа на изобретение.
2. Заявка на выдачу охранного документа на полезную модель.
3. Экспертиза заявки на изобретение.
4. Экспертиза заявки на изобретение.

2.4. Экспертиза заявки на полезную модель. Регистрация объекта промышленной собственности и выдача охранного документа

Экспертиза заявки на полезную модель.

По истечении двух месяцев с даты поступления заявки экспертная организация проводит по ней формальную экспертизу. По письменному ходатайству заявителя формальная экспертиза может быть начата до истечения указанного срока.

В ходе проведения формальной экспертизы проверяются наличие необходимых документов и выполнение установленных к ним требований, определяются дата подачи заявки, возможность отнесения заявленного предложения к объектам, охраняемым в качестве полезных моделей, а также проверяется единство полезной модели.

Патент выдается на риск и под ответственность заявителя.

Если в результате формальной экспертизы будет установлено, что заявка относится к объектам, охраняемым в качестве полезных моделей, и документы соответствуют установленным требованиям, выдается положительное заключение экспертной организации на патент.

Если в результате формальной экспертизы будет установлено, что заявка относится к объектам, не охраняемым в качестве полезных моделей, выдается отрицательное заключение экспертной организации. Отрицательное заключение экспертной организации выдается также и в том случае, если заявитель не изменяет формулу полезной модели после уведомления его о том, что предложенная им формула содержит признаки, отсутствовавшие в первоначальных материалах заявки, или, помимо объекта, охраняемого в качестве полезной модели, характеризует также предложение, которое не относится к объектам, охраняемым в качестве полезной модели, или в отношении которого рассмотрение не проводилось в связи с нарушением требования единства полезной модели.

Заявитель вправе подать в уполномоченный орган возражение на отрицательное заключение экспертной организации в трехмесячный срок с даты его направления. Возражение должно быть рассмотрено апелляционным советом в двухмесячный срок с даты его поступления.

Заявитель на любой стадии рассмотрения заявки, а также патентообладатель и третьи лица после опубликования сведений о выдаче патента могут ходатайствовать о проведении информационного поиска для определения уровня техники, в сравнении с которым может осуществляться оценка патентоспособности полезной модели.

Экспертиза заявки на промышленный образец.

По заявке на промышленный образец экспертная организация проводит формальную экспертизу и экспертизу по существу.

При проведении формальной экспертизы заявки на промышленный образец соответственно применяются соответствующие положения Закона.

Регистрация объекта промышленной собственности и выдача охранного документа.

Экспертная организация вносит в Государственный реестр изобретений Республики Казахстан, Государственный реестр полезных моделей Республики Казахстан или Государственный реестр промышленных образцов Республики Казахстан соответственно изобретение, полезную модель или промышленный образец.

Уполномоченный орган выдает патентообладателю охранный документ одновременно с публикацией в бюллетене сведений о его выдаче.

При наличии нескольких лиц, на имя которых испрашивается охранный документ, им выдается один охранный документ.

Автору объекта промышленной собственности, не являющемуся патентообладателем, уполномоченный орган выдает официальное удостоверение, подтверждающее его авторство.

Форму охранного документа и удостоверения автора, состав указанных в них сведений устанавливает уполномоченный орган.

Публикация сведений о выдаче охранного документа.

Экспертная организация публикует в бюллетене сведения о выдаче предварительного патента на изобретение или патента на полезную модель по истечении восемнадцати месяцев, а предварительного патента на промышленный образец – двенадцати месяцев с даты подачи заявки. По ходатайству заявителя экспертная организация может опубликовать сведения ранее указанного срока.

Экспертная организация публикует в бюллетене сведения о выдаче патента на изобретение или промышленный образец в течение двух месяцев с даты регистрации объекта промышленной собственности в соответствующем Государственном реестре Республики Казахстан.

Автор имеет право отказаться быть упомянутым в качестве такового в публикуемых сведениях об охранном документе.

Полный состав публикуемых сведений определяет уполномоченный орган.

После публикации сведений о выдаче охранного документа любое лицо вправе ознакомиться с материалами заявки и с отчетом об информационном поиске, подготовленном экспертной организацией.

Экспертная организация публикует в бюллетене сведения о продлении срока действия охранного документа, а также сведения об изменениях записей в соответствующих государственных реестрах.

Отзыв заявки.

Заявитель вправе отозвать поданную им заявку до регистрации объекта промышленной собственности в соответствующем Государственном реестре Республики Казахстан.

Преобразование заявок.

Заявитель вправе до выдачи соответствующего заключения экспертной организации по заявке на изобретение преобразовать ее в заявку на полезную модель путем подачи соответствующего ходатайства.

Преобразование заявки на полезную модель в заявку на изобретение возможно до выдачи заключения экспертной организации по заявке на полезную модель путем подачи соответствующего ходатайства.

При указанных преобразованиях сохраняются приоритет и дата подачи первой заявки.

Оспаривание охранного документа.

Охранный документ в течение всего срока действия может быть оспорен и признан недействительным полностью или частично по возражению против его выдачи в случаях:

1) несоответствия охраняемого объекта промышленной собственности условиям патентоспособности;

2) наличия в формуле изобретения, полезной модели или в совокупности существенных признаков промышленного образца признаков, отсутствовавших в первоначальных материалах заявки;

3) выдачи охранного документа при нарушении заявителем положений;

4) неправильного указания в охранном документе автора (авторов) или патентообладателя.

Возражение против выдачи охранного подается в уполномоченный орган. Возражение должно быть рассмотрено апелляционным советом в шестимесячный срок с даты его поступления. Лицо, подавшее возражение, обязано ознакомить патентообладателя с возражением.

Признание охранного документа недействительным и досрочное прекращение его действия.

Охранный документ признается недействительным полностью или частично на основании решения апелляционного совета или решения суда.

Действие охранного документа прекращается досрочно:

1) на основании заявления, поданного патентообладателем в уполномоченный орган, с даты публикации в бюллетене сведений о досрочном прекращении действия охранного документа. В случае, если охранный документ выдан на группу объектов промышленной собственности, а заявление патентообладателя подано в отношении только части этой группы объектов, действие охранного документа прекращается только в отношении указанных в заявлении объектов промышленной собственности;

2) при неоплате в установленный срок поддержания охранного документа в силе с даты истечения установленного срока оплаты.

Экспертная организация публикует в бюллетене сведения об охранных документах, признанных недействительными полностью или частично, а также действие которых досрочно прекращено.

Восстановление действия патента. Право послепользования.

Действие патента, прекращенное по установленному законом основанию, может быть восстановлено по ходатайству патентообладателя в течение трех лет с даты истечения срока оплаты за поддержание патента в силе при представлении документа об оплате восстановления действия патента.

Экспертная организация публикует в бюллетене сведения о восстановлении действия патента. Дата публикации является датой восстановления действия патента.

Любое лицо, которое в период между датой прекращения и датой восстановления действия патента начало использование на территории Республики Казахстан охраняемого патентом объекта промышленной собственности или сделало необходимые к этому приготовления, сохраняет право на дальнейшее его безвозмездное использование без расширения объема такого использования (право после пользования).

Право после пользования может быть передано другому лицу только совместно с производством, на котором имело место использование объекта промышленной собственности или были сделаны необходимые к этому приготовления.

Защита прав авторов, заявителей и патентообладателей

Апелляционный совет.

Апелляционный совет является специализированным структурным подразделением уполномоченного органа по досудебному рассмотрению споров по возражениям, подаваемым в соответствии с положениями Закона. Положение об апелляционном совете, Правила подачи и рассмотрения возражений в апелляционном совете утверждаются уполномоченным органом.

Поданное возражение должно быть рассмотрено на заседании коллегии апелляционного совета в течение срока, установленного законом. Срок рассмотрения возражения может быть продлен по заявлению лица, подавшего возражение, а также патентообладателя, но не более чем на шесть месяцев с даты истечения установленного срока для рассмотрения возражения.

Решение апелляционного совета может быть обжаловано в суде лицом, подавшим возражение, или патентообладателем в течение шести месяцев с даты получения ими решения.

Рассмотрение споров в судебном порядке.

Подлежат рассмотрению в судебном порядке следующие споры:

1) об авторстве на объект промышленной собственности;

2) о правомерности выдачи охранного документа;

3) об установлении патентообладателя;

4) о выдаче принудительной лицензии;

5) о нарушении исключительного права на использование охраняемого объекта промышленной собственности и других имущественных прав патентообладателя;

6) о заключении и исполнении лицензионных договоров на использование охраняемого объекта промышленной собственности;

7) о праве преждепользования и после пользования;

8) о выплате вознаграждения автору работодателем;

9) о выплате компенсаций;

10) другие споры, связанные с охраной прав, вытекающих из охранного документа.

Экспертная организация на основании судебного решения производит публикацию сведений об изменениях, касающихся охранных документов.

Ответственность за нарушение прав авторов, заявителей и патентообладателей.

Присвоение авторства, принуждение к соавторству, разглашение без согласия автора или заявителя сущности объекта промышленной собственности до публикации сведений о нем, незаконное использование охраняемого объекта промышленной собственности, нарушение порядка патентования объекта промышленной собственности в зарубежных странах влекут за собой ответственность в соответствии с законодательством.

Контрольные вопросы:

1. Экспертиза заявки на полезную модель.
2. Экспертиза заявки на промышленный образец.
3. Регистрация объекта промышленной собственности и выдача охранного документа.
4. Прекращение и восстановление действия охранного документа.
5. Отзыв заявки. Преобразование заявок.

2.5. Основные понятия, используемые в авторском и смежном праве. Авторское право

Авторские и смежные права возникают в области интеллектуальной собственности в связи с созданием и использованием произведений науки, литературы и искусства (авторское право),

постановок, исполнений, фонограмм, передач организаций эфирного и кабельного вещания (смежные права).

Основные понятия, используемые в авторском и смежном праве:

1) автор – физическое лицо, творческим трудом которого создано произведение;

2) авторское право – имущественные и личные неимущественные права автора;

3) адаптация программы для электронно-вычислительной машины (далее - ЭВМ) или базы данных – внесение изменений в программы для ЭВМ или базы данных, осуществляемое исключительно в целях обеспечения функционирования программы для ЭВМ или базы данных на конкретных технических средствах пользователя или под управлением конкретных программ пользователя;

4) аудиовизуальное произведение – произведение, состоящее из зафиксированных серий, связанных между собой кадров или изображений (с сопровождением или без сопровождения их звуком), предназначенное для зрительного и слухового (в случае сопровождения звуком) восприятия с помощью соответствующих технических устройств. Аудиовизуальные произведения включают кинематографические произведения и все произведения, выраженные средствами, аналогичными кинематографическим (теле- и видеофильмы, диафильмы и слайдофильмы и тому подобные произведения), независимо от способа их первоначальной или последующей фиксации;

5) база данных – совокупность данных (статей, расчетов, фактов и других), представляющих по подбору и (или) расположению материалов результат творческого труда, систематизирована таким образом, чтобы эти данные могли быть найдены и обработаны с помощью ЭВМ. Понятие базы данных не распространяется на программу для ЭВМ, с помощью которой может осуществляться электронный доступ к материалам базы данных;

6) воспроизведение – изготовление одного или более постоянных или временных экземпляров произведений или объектов смежных прав любым способом и в любой форме, полностью или частично, непосредственно или косвенно. Видами

воспроизведения являются: изготовление звуко- или видеозаписи, изготовление одного или более экземпляров двухмерного или трехмерного произведения, а также любое постоянное или временное хранение произведений или объектов смежных прав в любой материальной форме;

7) декомпилирование программы для ЭВМ – технический прием, включающий преобразование объектного кода в исходный текст в целях изучения структуры и кодирования программы для ЭВМ;

8) доведение до всеобщего сведения – сообщение объектов авторского права и (или) смежных прав по проводам или средствам беспроволочной связи, при котором публика может осуществлять доступ к ним из любого места и в любое время по ее собственному выбору (в интерактивном режиме);

9) запись – фиксация звуков и (или) изображений с помощью технических средств любыми средствами и в любой форме, позволяющей их неоднократное восприятие, воспроизведение или сообщение;

10) информация об управлении правами – информация, которая идентифицирует произведение, автора произведения, исполнителя, исполнение исполнителя, производителя фонограммы, фонограмму, обладателя какого-либо права на произведение, исполнение или фонограмму или информацию об условиях использования произведения, исполнения или фонограммы. Под информацией об управлении правами также понимаются любые цифры или коды, в которых предоставлена такая информация, когда любой из этих элементов информации приложен к экземпляру произведения, записанного исполнения или фонограммы либо появляется в связи с сообщением произведения или сообщением и (или) доведением записанного исполнения или фонограммы для всеобщего сведения;

11) исключительное право – имущественное право автора или иного правообладателя на использование произведения, исполнения, фонограммы, передачи организаций эфирного или кабельного вещания любым способом по своему усмотрению в течение установленного срока;

12) исполнение – представление произведения, фонограммы, исполнения, постановки посредством игры, пения, танца в живом исполнении или с помощью каких-либо технических средств (телерадиовещание, кабельное телевидение и другое). Показ кадров аудиовизуального произведения в их последовательности с сопровождением или без сопровождения звуком;

13) исполнитель – актер, певец, музыкант, танцор или иное лицо, которое играет роль, поет, читает, декламирует, играет на музыкальном инструменте или каким-либо иным образом исполняет произведения литературы и (или) искусства (в том числе эстрадный, цирковой или кукольный номер) или произведения народного творчества, а также дирижер;

14) контрафактный экземпляр объекта авторского права или смежных прав – экземпляр произведения, записанного исполнения, фонограммы, передачи организаций эфирного и кабельного вещания, изготовление, распространение или иное использование которого влечет за собой нарушение авторского права и смежных прав установленных законом либо норм международных договоров, ратифицированных Республикой Казахстан. Контрафактными также признаются объекты авторского права и смежных прав, с которых без разрешения правообладателя удалена или на которых изменена информация об управлении правами или которые изготовлены с помощью незаконно используемых устройств, позволяющих обходить технические способы защиты объектов;

15) модификация (переработка) программы для ЭВМ или базы данных – любые изменения программы для ЭВМ или базы данных, не являющиеся адаптацией;

16) неисключительное право – право, когда одновременно с правообладателем другое лицо может использовать произведение, имея на то соответствующее разрешение автора, кроме случаев, установленных законом;

17) обнародование произведения – осуществление с согласия автора действия, которое впервые делает произведение доступным публике посредством его опубликования, публичного показа, публичного исполнения, доведения до всеобщего сведения и иными способами;

18) опубликование – предложение публике с согласия автора либо иного правообладателя на объекты авторского или смежных прав экземпляров произведения или фонограммы в количестве, удовлетворяющем разумные потребности публики, посредством продажи, сдачи в прокат или иной передачи права собственности либо права владения экземпляром произведения или фонограммы;

19) перевод произведения – выражение произведения на языке, отличном от языка оригинального произведения. При этом перевод должен быть достоверным и не искажающим ни содержание, ни стиль оригинального произведения;

20) передача в эфир – сообщение произведений, исполнений, фонограмм, передач организаций эфирного или кабельного вещания для всеобщего сведения (включая показ или исполнение) посредством их передачи по радио или телевидению (за исключением кабельного телевидения). При передаче произведений, исполнений, фонограмм, передач организаций эфирного или кабельного вещания в эфир через спутник под передачей в эфир понимаются прием сигналов с наземной станции на спутник и передача сигналов со спутника, посредством которых произведения, исполнения, фонограммы, передачи организаций эфирного или кабельного вещания могут быть доведены до всеобщего сведения независимо от фактического приема их публикой. Передача кодированных сигналов является передачей в эфир, если средства декодирования предоставляются публике организацией эфирного вещания или с ее согласия;

21) передача организации эфирного или кабельного вещания – передача, созданная самой организацией эфирного или кабельного вещания, а также по ее заказу за счет ее средств другой организацией;

22) переработка произведения – изменение оригинального произведения из одного жанра в другой. При этом видами переработки произведения являются инсценировка, постановка и аранжировка оригинального произведения;

23) последующая передача в эфир – передача ранее переданных в эфир или сообщенных для всеобщего сведения по кабелю произведений или объектов смежных прав;

24) правообладатель – автор (лица, указанные в завещании, его наследники) в отношении авторских прав, исполнитель (его наследники), производитель фонограмм, организация эфирного или кабельного вещания в отношении смежных прав, а также иные физические или юридические лица, получившие права на использование произведения и (или) объекта смежных прав по договору или иному основанию, предусмотренному законом;

25) программа для ЭВМ – набор команд, выраженный в виде слов, схем или в любой иной форме выражения, при записи которого на машиночитаемый материальный носитель обеспечивается выполнение или достижение ЭВМ определенной задачи или результата, включая подготовительные материалы, природа которых такова, что программа для ЭВМ является их результатом на более поздней стадии;

26) произведение декоративно-прикладного искусства – двухмерное или трехмерное произведение искусства, перенесенное на предметы практического пользования, включая произведение художественного промысла или произведение, изготовленное промышленным способом;

27) произведение народного творчества – произведение, включающее характерные элементы традиционного художественного наследия (народные сказки, народная поэзия, народные песни, инструментальная народная музыка, народные танцы и пьесы, художественные формы народных обрядов и другое);

28) производитель аудиовизуального произведения – физическое или юридическое лицо, взявшее на себя инициативу и ответственность за создание такого произведения. При отсутствии доказательства иного производителем аудиовизуального произведения признается лицо, имя или наименование которого обозначено на этом произведении;

29) производитель фонограммы – физическое или юридическое лицо, взявшее на себя инициативу и ответственность за первую звуковую запись какого-либо исполнения или иных звуков. При отсутствии доказательства иного изготовителем фонограммы признается лицо, имя или наименование которого обозначено на этой фонограмме и (или) на содержащем ее футляре;

30) производное произведение – произведение, которое создано в результате творческой переработки другого произведения;

31) публичное исполнение – исполнение произведения посредством декламации, игры, танца или каким-либо иным образом, в т. ч. с помощью технических средств (в отношении аудиовизуального произведения – показ кадров в их последовательности с сопровождением звуков), в местах, где присутствуют или могут присутствовать лица, не принадлежащие к кругу семьи;

32) публичный показ – показ оригинала или экземпляра произведения непосредственно или в виде слайда, кино-, телекадра на экране с помощью любого другого технического средства или любым иным способом (в отношении аудиовизуального произведения – показ отдельных кадров вне их последовательности) в местах, где присутствуют или могут присутствовать лица, не принадлежащие к кругу семьи;

33) режиссер-постановщик спектакля – лицо, осуществившее постановку театрального, циркового, кукольного, эстрадного или иного спектакля (представления);

34) репродуцирование (репрографическое воспроизведение) – факсимильное воспроизведение в любом размере и форме одного или более экземпляров оригиналов или копий письменных и других графических произведений посредством фотокопирования или с помощью других технических средств, иных, чем издание. Репрографическое воспроизведение не включает в себя хранение или воспроизведение указанных копий в электронной (включая цифровую), оптической или иной машиночитаемой форме;

35) сдача в прокат (внаем) – предоставление экземпляра произведения или фонограммы во временное пользование в целях извлечения прямой или косвенной коммерческой выгоды;

36) смежные права – имущественные права исполнителя, производителя фонограммы, организации эфирного и кабельного вещания и личные неимущественные права исполнителя;

37) сообщение для всеобщего сведения по кабелю – сообщение произведения, фонограммы, исполнения, передачи организаций эфирного или кабельного вещания для всеобщего сведения посредством кабеля, провода, оптического волокна или с помощью аналогичных средств;

38) составное произведение – сборник (энциклопедия, антология, база данных) произведений и других материалов, представляющих собой по подбору и (или) расположению материалов результат творческой деятельности;

39) техническое средство – любое устройство, изделие или компонент, являющиеся составной частью способа, устройства или изделия, предназначенные для предотвращения нарушения или препятствия нарушению любых авторских или любых смежных прав;

40) уполномоченный орган – государственный орган, определяемый Правительством Республики Казахстан и осуществляющий государственное регулирование в области авторского права и смежных прав;

41) фонограмма – звуковая запись исполнений или иных звуков, а также представление звуков в любой форме, за исключением записи, включенной в аудиовизуальное произведение;

42) экземпляр произведения – копия произведения, изготовленная в любой материальной форме;

43) экземпляр фонограммы – копия фонограммы на любом материальном носителе, изготовленная непосредственно или косвенно с фонограммы и включающая все звуки или часть звуков, зафиксированных в этой фонограмме.

Авторское право.

Сфера действия авторского права:

1) на произведения, обнародованные на территории Республики Казахстан либо необнародованные, но находящиеся в какой-либо объективной форме на территории Республики Казахстан, независимо от гражданства авторов и их правопреемников;

2) на произведения, обнародованные за пределами Республики Казахстан либо необнародованные, но находящиеся в какой-либо объективной форме за пределами Республики Казахстан, и признается за авторами - гражданами Республики Казахстан и их правопреемниками;

3) на произведения, обнародованные за пределами Республики Казахстан либо необнародованные, но находящиеся в какой-либо объективной форме за пределами Республики Казахстан, и признается за авторами (их правопреемниками) – иностранцами,

лицами без гражданства в соответствии с международными договорами, ратифицированными Республикой Казахстан.

Произведение считается опубликованным в Республике Казахстан, если в течение тридцати дней после даты первого опубликования за пределами Республики Казахстан оно было опубликовано на территории Республики Казахстан.

При предоставлении на территории Республики Казахстан охраны произведению в соответствии с международными договорами автор произведения определяется по закону государства, где имело место действие или обстоятельство, послужившее основанием для обладания авторскими правами.

Охрана произведению в соответствии с международными договорами, ратифицированными Республикой Казахстан, предоставляется, если оно не перешло в общественное достояние в стране происхождения произведения, определяемой по правилам соответствующего международного договора, ратифицированного Республикой Казахстан, вследствие истечения установленного в такой стране срока действия авторского права и не перешло в общественное достояние в Республике Казахстан вследствие истечения срока действия авторского права.

Объект авторского права.

Авторское право распространяется на произведения науки, литературы и искусства, являющиеся результатом творческой деятельности, независимо от их назначения, содержания и достоинства, а также от способа и формы их выражения.

Авторское право распространяется как на обнародованные произведения, так и на необнародованные произведения, существующие в какой-либо объективной форме:

1) письменной (рукопись, машинопись, нотная запись и тому подобное);

2) устной (публичное произнесение, публичное исполнение и тому подобное);

3) звуко - или видеозаписи (механической, цифровой, магнитной, оптической и тому подобной);

4) изображения (рисунок, эскиз, картина, план, чертеж, кино, теле-, видео - или фотокадр и тому подобное);

5) объемно-пространственной (скульптура, модель, макет, сооружение и тому подобное) и в других формах.

3. Часть произведения (включая его название), может использоваться самостоятельно, является объектом авторского права.

4. Авторское право не распространяется на собственно идеи, концепции, принципы, методы, системы, процессы, открытия, факты.

Авторское право на произведение не связано с правом собственности на материальный объект, в котором произведение выражено.

Передача права собственности или права владения каким-либо материальным объектом не влечет передачи авторского права на произведение, выраженное в этом объекте, за исключением некоторых случаев.

Произведения, являющиеся объектами авторского права.

Объектами авторского права являются:

1) литературные произведения;

2) драматические и музыкально-драматические произведения;

3) сценарные произведения;

4) произведения хореографии и пантомимы;

5) музыкальные произведения с текстом или без текста;

6) аудиовизуальные произведения;

7) произведения скульптуры, живописи, графики и другие произведения изобразительного искусства;

8) произведения прикладного искусства;

9) произведения архитектуры, градостроительства и садово-паркового искусства;

10) фотографические произведения и произведения, полученные способами, аналогичными фотографии;

11) карты, планы, эскизы, иллюстрации и трехмерные произведения, относящиеся к географии, топографии и к другим наукам;

12) программы для ЭВМ;

13) иные произведения.

Охрана программ для ЭВМ распространяется на все виды программ для ЭВМ (в том числе операционные системы), кото-

рые могут быть выражены на любом языке и в любой форме, включая исходный текст и объектный код.

К объектам авторского права также относятся:

1) производные произведения (переводы, обработки, аннотации, рефераты, резюме, обзоры, инсценировки, музыкальные аранжировки и другие переработки произведений науки, литературы и искусства);

2) сборники (энциклопедии, антологии, базы данных) и другие составные произведения, представляющие собой по подбору и (или) расположению материалов результат творческого труда.

Производные и составные произведения охраняются авторским правом независимо от того, являются ли объектами авторского права произведения, на которых они основаны или которые они включают.

Произведения, не являющиеся объектами авторского права.

Не являются объектами авторского права:

1) официальные документы (законы, судебные решения, иные тексты законодательного, административного, судебного и дипломатического характера), а также их официальные переводы;

2) государственные символы и знаки (флаги, гербы, ордена, денежные знаки и иные государственные символы и знаки);

3) произведения народного творчества;

4) сообщения о событиях и фактах, имеющие информационный характер.

Возникновение авторского права. Презумпция авторства.

Авторское право на произведение науки, литературы и искусства возникает в силу факта его создания. Для возникновения и осуществления авторского права не требуются регистрация произведения, иное специальное оформление произведения или соблюдение каких-либо формальностей.

Для оповещения о своих исключительных имущественных правах автор и (или) правообладатель вправе использовать знак охраны авторского права, который помещается на каждом экземпляре произведения и обязательно состоит из трех элементов:

1) латинской буквы "С" в окружности;

2) имени (наименования) обладателя исключительных авторских прав;

3) года первого опубликования произведения.

Автор для свидетельства личных неимущественных прав на необнародованное произведение, а также правообладатель для подтверждения обладания исключительными имущественными правами на произведение в любое время в течение срока охраны авторского права либо действия соответствующих договоров вправе зарегистрировать их в официальных реестрах. Регистрация осуществляется уполномоченным органом в соответствии с законодательством Республики Казахстан.

Не регистрируются в качестве объектов авторского права произведения, служащие (предназначенные) для отличия товаров (услуг) одних физических или юридических лиц от однородных товаров (услуг) других физических или юридических лиц.

При отсутствии иного доказательства автором произведения считается лицо, указанное в качестве автора на оригинале или экземпляре произведения.

При опубликовании произведения анонимно или под псевдонимом (за исключением случая, когда псевдоним автора не оставляет сомнения в его личности) издатель, имя или наименование которого обозначено на произведении, при отсутствии доказательств иного считается представителем автора и в этом качестве имеет право защищать права автора и обеспечивать их осуществление. Это положение действует до тех пор, пока автор такого произведения не раскроет свою личность и не заявит о своем авторстве.

В тех случаях, когда физическое лицо, считающее себя автором рукописи неопубликованного произведения, в целях исключения неправомерного использования или присвоения сочтет необходимым сдать ее на хранение, то уполномоченный орган обязан принять рукопись, о чем лицу, сдавшему рукопись, выдается справка о дате ее поступления.

Контрольные вопросы:

1. Когда возникают авторские и смежные права?
2. Перечислите основные понятия, используемые в авторском и смежном праве.
3. Что такое авторское право?
4. Сфера действия авторского права.

5. Произведения, являющиеся объектами авторского права – это?

2.6. Авторство и соавторство

Соавторство.

Авторское право на произведение, созданное совместным творческим трудом двух или более лиц (соавторство), принадлежит соавторам совместно, независимо от того, образует ли такое произведение одно неразрывное целое или состоит из частей, каждая из которых имеет также и самостоятельное значение.

Часть произведения признается имеющей самостоятельное значение, если она может быть использована независимо от других частей этого произведения.

Каждый из соавторов вправе использовать созданную им часть произведения, имеющую самостоятельное значение, по своему усмотрению, если иное не предусмотрено соглашением между ними.

Право на использование произведения в целом принадлежит соавторам совместно. Взаимоотношения соавторов могут определяться соглашением между ними. Если произведение соавторов образует неразрывное целое, то ни один из соавторов не вправе без достаточных к тому оснований запретить использование произведения.

Каждый из соавторов вправе от своего имени, в том числе и без получения разрешения других соавторов, принимать предусмотренные законодательными актами Республики Казахстан меры, связанные с защитой его прав, если иное не предусмотрено соглашением между ними.

Авторское право на составные произведения.

Автору сборника и других составных произведений (составителю) принадлежит авторское право на осуществленные им подбор и (или) расположение материалов, представляющие результат творческого труда (составительство).

Составитель пользуется авторским правом при условии соблюдения им прав авторов каждого из произведений, включенных в составное произведение.

Авторы произведений, включенных в составное произведение, вправе использовать свои произведения независимо от составного произведения, если иное не предусмотрено авторским договором.

Авторское право составителя не препятствует другим лицам осуществлять самостоятельный подбор и (или) расположение тех же материалов для создания составных произведений.

Издателю, выпускающему в свет энциклопедии, энциклопедические словари, периодические и продолжающиеся сборники научных трудов, газеты, журналы и другие периодические издания, принадлежат исключительные права на использование таких изданий в целом. Издатель вправе при любом использовании таких изданий указывать свое наименование либо требовать такого указания.

Авторы произведений, включенных в такие издания, сохраняют исключительные права на использование своих произведений независимо от издания в целом.

Авторское право на производные произведения.

Переводчикам и авторам других производных произведений принадлежит авторское право на осуществленный ими перевод, переделку, аранжировку или другую переработку.

Переводчик и автор другого производного произведения пользуется авторским правом на созданное им произведение при условии соблюдения им прав автора произведения, подвергшегося переводу, переделке, аранжировке или другой переработке.

Авторское право переводчиков и авторов других производных произведений не препятствует иным лицам осуществлять свои переводы и переработки тех же произведений.

Авторское право на аудиовизуальные произведения.

Авторами (соавторами) аудиовизуального произведения являются:

1) автор сценария;

2) автор музыкального произведения (с текстом или без текста), специально созданного для этого аудиовизуального произведения (композитор);

3) режиссер-постановщик;

4) оператор-постановщик;

5) художник-постановщик.

Автор ранее созданного произведения, переработанного или включенного составной частью в аудиовизуальное произведение, также считается соавтором аудиовизуального произведения.

Заключение авторского договора на создание аудиовизуального произведения (или на передачу прав на ранее созданные произведения), влечет за собой передачу авторами этого произведения (или авторами и иными обладателями авторских прав на ранее созданные произведения) производителю аудиовизуального произведения исключительных прав на использование аудиовизуального произведения, если иное не предусмотрено авторским договором.

Производитель аудиовизуального произведения вправе при любом использовании этого произведения указывать свое имя или наименование либо требовать такого указания.

Автор музыкального произведения (с текстом или без текста), созданного специально для аудиовизуального произведения, сохраняет право на получение вознаграждения за использование этого музыкального произведения при каждом публичном исполнении аудиовизуального произведения, его публичном сообщении, а также сдаче внаем экземпляров аудиовизуального произведения.

Авторы произведений, вошедших составной частью в аудиовизуальное произведение, как существовавших ранее (автор романа, положенного в основу сценария, и другие), так и созданных в процессе работы над ним (оператор-постановщик, художник-постановщик и другие), пользуются авторским правом каждый на свое произведение.

Авторское право на служебные произведения.

Личное неимущественное право автора на произведение, созданное в порядке выполнения служебных обязанностей или служебного задания работодателя (служебное произведение), принадлежит автору служебного произведения.

Имущественные права на использование служебного произведения принадлежат работодателю, если это предусмотрено в договоре между ним и автором и не предусмотрено иное.

Работодатель вправе при любом использовании служебного произведения указывать свое наименование либо требовать такого указания.

По истечении десяти лет с момента представления произведения, а при согласии работодателя – ранее, право автора на использование произведения и получение авторского вознаграждения принадлежат ему в полном объеме независимо от договора, заключенного с работодателем.

На создание в порядке выполнения служебных обязанностей или служебного задания работодателя энциклопедий, энциклопедических словарей, периодических и продолжающихся сборников научных трудов, газет, журналов и других периодических изданий не распространяются.

Личные неимущественные права.

Автору в отношении его произведения принадлежат следующие личные неимущественные права:

1) право признаваться автором произведения и требовать такого признания, в том числе путем указания имени автора надлежащим образом на экземплярах произведения и при любом его публичном использовании, если это практически возможно (право авторства);

2) право указывать и требовать указание на экземплярах произведения и при любом его публичном использовании вместо подлинного имени автора его вымышленное имя (псевдоним) или отказаться от указания имени, то есть анонимно (право на имя);

3) право на неприкосновенность произведения, включая его название, противодействовать любому извращению, искажению или иному изменению произведения, а также любому другому посягательству, способному нанести ущерб чести или репутации автора (право на защиту репутации автора);

4) право на открытие доступа к произведению неопределенному кругу лиц (право на обнародование).

Автор имеет право отказаться от ранее принятого решения об обнародовании произведения (право на отзыв) при условии возмещения пользователю причиненных таким решением убытков, включая упущенную выгоду. Если произведение уже было обнародовано, автор обязан публично оповестить о его отзыве.

При этом он вправе изъять за свой счет из обращения ранее изготовленные экземпляры произведения.

Личные неимущественные права принадлежат автору, независимо от его имущественных прав, и сохраняются за ним в случае уступки исключительных прав на использование произведения.

Личные неимущественные права автора, являются неотчуждаемыми.

Осуществление личных неимущественных прав после смерти автора производится в законодательном порядке,

Имущественные права.

Автору или иному правообладателю принадлежат имущественные (исключительные) права на использование этого произведения в любой форме и любым способом.

Исключительные права автора на использование произведения означают право осуществлять, разрешать или запрещать осуществление следующих действий:

1) воспроизводить произведение (право на воспроизведение);

2) распространять оригинал или экземпляры произведения любым способом: продавать, менять, сдавать внаем, совершать иные операции (право на распространение);

3) импортировать экземпляры произведения в целях распространения, включая экземпляры, изготовленные с разрешения автора или иного обладателя авторских прав (право на импорт);

4) публично показывать произведение (право на публичный показ);

5) публично исполнять произведение (право на публичное исполнение);

6) публично сообщать произведение (сообщать произведение для всеобщего сведения), включая сообщение в эфир или по кабелю (право на публичное сообщение);

7) сообщать произведение в эфир, включая первое и (или) последующее сообщение в эфир для всеобщего сведения (право на сообщение в эфир);

8) сообщать произведение по кабелю, включая первое и (или) последующее сообщение по кабелю для всеобщего сведения (право на сообщение по кабелю);

9) переводить произведение (право на перевод);

10) переделывать, аранжировать или другим образом перерабатывать произведение (право на переработку);

11) осуществлять иные действия, не противоречащие законодательным актам Республики Казахстан.

Если экземпляры правомерно опубликованного произведения введены в гражданский оборот посредством их продажи, то допускается их дальнейшее распространение без согласия автора и без выплаты вознаграждения.

Право на распространение оригинала или экземпляров произведения путем сдачи их внаем (и публичный прокат), независимо от права собственности на эти экземпляры, принадлежит автору или обладателю авторского права на:

1) музыкальное произведение в виде нотного текста;

2) произведение, зафиксированное в фонограмме;

3) аудиовизуальное произведение;

4) базу данных;

5) программу для ЭВМ.

4. Исключительные права на использование архитектурного, градостроительного и садово-паркового проектов включают также практическую реализацию таких проектов.

Автор или иной правообладатель имеет право на вознаграждение за каждый вид использования произведения, размер и порядок исчисления которого устанавливаются авторским договором, а также договорами, заключаемыми организациями, управляющими имущественными правами авторов на коллективной основе.

Минимальные ставки авторского вознаграждения.

Правительством Республики Казахстан могут устанавливаться минимальные ставки авторского вознаграждения в случаях, когда практическое осуществление имущественных (исключительных) прав в индивидуальном порядке невозможно в связи с характером произведения или особенностями его использования (публичным исполнением, в т. ч. на радио и телевидении, воспроизведением произведения посредством механической, магнитной или иной записи, репродуцированием и другими случаями).

Право доступа к произведениям изобразительного искусства. Право следования.

Автор произведения изобразительного искусства вправе требовать от собственника произведения предоставления возможности осуществления права на воспроизведение своего произведения (право доступа). При этом от собственника произведения нельзя требовать доставки произведения автору.

В каждом случае публичной (через аукцион, галерею изобразительного искусства, художественный салон, магазин и так далее) перепродажи оригинала произведения изобразительного искусства после первого отчуждения права собственности на такое произведение изобразительного искусства автор или его наследники имеют право на получение от продавца вознаграждения в размере пяти процентов от перепродажной цены (право следования). Указанное право является неотчуждаемым при жизни автора и переходит исключительно к наследникам автора по закону или завещанию на срок действия авторского права.

Переход права собственности на произведение изобразительного искусства (возмездно или безвозмездно) от автора к другому лицу означает первое отчуждение этого произведения.

Воспроизведение произведения в личных целях без согласия автора или правообладателя и без выплаты авторского вознаграждения.

Допускается без согласия автора или правообладателя и без выплаты авторского вознаграждения воспроизведение физическим лицом в единичном экземпляре правомерно обнародованного произведения исключительно в личных целях, за исключением отдельных случаев,

Положение не применяется в отношении:

1) воспроизведения произведений архитектуры в форме зданий и аналогичных сооружений;

2) воспроизведения баз данных или существенных частей из них;

3) воспроизведения программ для ЭВМ;

4) репродуцирования книг (полностью) и нотных текстов.

Использование произведения без согласия автора или правообладателя и без выплаты авторского вознаграждения

Допускается без согласия автора или правообладателя и без выплаты авторского вознаграждения, но с обязательным указанием имени автора, произведение которого используется, и источника заимствования:

1) цитирование в оригинале и в переводе в научных, исследовательских, полемических, критических и информационных целях из правомерно обнародованных произведений в объеме, оправданном целью цитирования, включая воспроизведение отрывков из газетных и журнальных статей в форме обзоров печати;

2) использование правомерно обнародованных произведений и отрывков из них в качестве иллюстраций в изданиях, в радио- и телепередачах, звуко-, видеозаписях учебного характера в объеме, оправданном поставленной целью;

3) воспроизведение в газетах, передача в эфир или сообщение по кабелю для всеобщего сведения правомерно опубликованных в газетах или журналах статей по текущим экономическим, политическим, социальным и религиозным вопросам или переданных в эфир произведений такого же характера в случаях, когда такое воспроизведение, передача в эфир или сообщение по кабелю не были специально запрещены автором;

4) воспроизведение в газетах, передача в эфир или сообщение по кабелю для всеобщего сведения публично произнесенных политических речей, обращений, докладов и других аналогичных произведений в объеме, оправданном информационной целью. При этом за автором сохраняется право на опубликование таких произведений в сборниках;

5) воспроизведение или сообщение для всеобщего сведения в обзорах текущих событий средствами фотографии или кинематографии, путем передачи в эфир или сообщения для всеобщего сведения по кабелю произведений, которые становятся увиденными или услышанными в ходе таких событий, в объеме, оправданном информационной целью. При этом за автором сохраняется право на опубликование таких произведений в сборниках;

6) воспроизведение правомерно обнародованных произведений без извлечения прибыли рельефно-точечным шрифтом или другими специальными способами для слепых, кроме произведений, специально созданных для таких способов воспроизведения.

Использование произведений путем репродуцирования.

Допускается без согласия автора или иного правообладателя и без выплаты авторского вознаграждения, но с обязательным указанием имени автора, произведение которого используется, и источника заимствования репродуцирование в единичном экземпляре без извлечения прибыли:

1) правомерно опубликованного произведения библиотеками и архивами для восстановления, замены утраченных или испорченных экземпляров, предоставления экземпляров произведения другим библиотекам, утратившим по каким-либо причинам произведение из своих фондов;

2) отдельных статей и малообъемных произведений, правомерно опубликованных в сборниках, газетах и других периодических изданиях, коротких отрывков из правомерно опубликованных письменных произведений (с иллюстрациями или без иллюстрации) библиотеками и архивами по запросам физических лиц в учебных и исследовательских целях;

3) отдельных статей и малообъемных произведений, правомерно опубликованных в сборниках, газетах и других периодических изданиях, коротких отрывков из правомерно опубликованных письменных произведений (с иллюстрациями или без иллюстраций) образовательными учреждениями для аудиторных занятий.

Свободное использование произведений, постоянно расположенных в местах, открытых для свободного посещения.

Допускаются без согласия автора или правообладателя и без выплаты авторского вознаграждения воспроизведение, передача в эфир и (или) сообщение для всеобщего сведения по кабелю произведений архитектуры, фотографий, изобразительного искусства, которые постоянно расположены в месте, открытом для свободного посещения, за исключением случаев, когда изображение произведения является основным объектом такого воспроизведения, передачи в эфир и (или) сообщения для всеобщего сведения по кабелю или когда изображение произведения используется для коммерческих целей.

Публичное исполнение произведений во время официальных и иных церемоний.

Допускается без согласия автора или иного правообладателя и без выплаты авторского вознаграждения публичное исполнение правомерно опубликованных музыкальных произведений во время официальных и религиозных церемоний, а также похорон в объеме, оправданном характером таких церемоний.

Воспроизведение произведений для судебных и административных целей

Допускается без согласия автора или иного правообладателя и без выплаты авторского вознаграждения воспроизведение произведений для судебного и административного производства в объеме, определенном такой целью.

Свободное воспроизведение программ для ЭВМ и баз данных. Декомпилирование программ для ЭВМ.

Лицо, правомерно владеющее экземпляром программы для ЭВМ или базы данных, вправе без получения разрешения автора или иного обладателя исключительных прав на использование произведения и без выплаты дополнительного вознаграждения:

1) внести в программу для ЭВМ или базу данных изменения, осуществляемые исключительно в целях ее функционирования на технических средствах пользователя, осуществлять любые действия, необходимые для функционирования программы для ЭВМ или базы данных в соответствии с ее назначением, в том числе запись и хранение в памяти ЭВМ (одной ЭВМ или одного пользователя сети), а также исправление явных ошибок, если иное не предусмотрено договором с автором;

2) изготовить или поручить изготовить копию программы для ЭВМ или базы данных при условии, что эта копия предназначена только для архивных целей и для замены правомерно приобретенного экземпляра в случаях, когда оригинал программы для ЭВМ или базы данных утерян, уничтожен или стал непригоден для использования. При этом копия программы для ЭВМ или базы данных не может быть использована для иных целей, и должна быть уничтожена в случае, если владение экземпляром этой программы для ЭВМ или базы данных перестает быть правомерным.

Лицо, правомерно владеющее экземпляром программы для ЭВМ, вправе без согласия автора или иного обладателя исклю-

чительных прав и без выплаты дополнительного вознаграждения воспроизвести и преобразовать объектный код в исходный текст (декомпилировать программу для ЭВМ) или поручить иным лицам осуществить эти действия, если они необходимы для достижения способности к взаимодействию независимо разработанной этим лицом программы для ЭВМ с другими программами, которые могут взаимодействовать с декомпилируемой программой, при соблюдении следующих условий:

1) информация, необходимая для достижения способности к взаимодействию, ранее не была доступна этому лицу из других источников;

2) указанные действия осуществляются в отношении только тех частей декомпилируемой программы для ЭВМ, которые необходимы для достижения способности к взаимодействию;

3) информация, полученная в результате декомпилирования, может использоваться лишь для достижения способности к взаимодействию независимо разработанной программы для ЭВМ с другими программами, не может передаваться иным лицам, за исключением случаев, когда это необходимо для достижения способности к взаимодействию независимо разработанной программы для ЭВМ с другими программами, а также не может использоваться для разработки программы для ЭВМ, по своему виду существенно схожей с декомпилируемой программой для ЭВМ, или для осуществления любого другого действия, нарушающего авторское право.

Применение не должно наносить неоправданного ущерба нормальному использованию программы для ЭВМ или базы данных и не должно ущемлять необоснованным образом законные интересы автора или иного обладателя исключительных прав на программу для ЭВМ или базу данных.

Записи краткосрочного пользования произведений, осуществляемые организациями эфирного вещания.

Организация эфирного вещания вправе без согласия автора или правообладателя и без выплаты дополнительного вознаграждения осуществлять запись краткосрочного пользования того произведения, в отношении которого эта организация получила право на передачу в эфир, при следующих условиях:

1) изготовления записи организацией эфирного вещания с помощью ее собственного оборудования и для ее собственной передачи;

2) уничтожения такой записи в течение шести месяцев после ее изготовления, если более продолжительный срок не был согласован с автором или правообладателем записанного произведения. Такая запись может быть сохранена без согласия автора или правообладателя произведения в официальных архивах, если запись носит исключительно документальный характер.

Воспроизведение произведения в личных целях без согласия автора с выплатой авторского вознаграждения

Допускается без согласия автора произведения, исполнителя и производителя фонограммы, но с выплатой им вознаграждения воспроизведение аудиовизуального произведения или звукозаписи произведения в личных целях.

Вознаграждение за воспроизведение, выплачивается лицами, изготавливающими или импортирующими оборудование и материальные носители, используемые для такого воспроизведения.

Перечень такого оборудования и материальных носителей утверждается Правительством Республики Казахстан.

Сбор и распределение этого вознаграждения осуществляется одной из организаций, управляющих имущественными правами авторов, производителей фонограмм и исполнителей на коллективной основе, в соответствии с соглашением между этими организациями.

Если этим соглашением не предусмотрено иное, указанное вознаграждение распределяется в следующей пропорции: сорок процентов – авторам, тридцать процентов – исполнителям, тридцать процентов производителям фонограммы.

Размер вознаграждения и условия его выплаты определяются соглашением между указанными изготовителями и импортерами, с одной стороны, и организациями, управляющими имущественными правами авторов, производителей фонограмм и исполнителей на коллективной основе, с другой стороны, а в случае, если стороны не достигнут такого соглашения, – уполномоченным органом Республики Казахстан.

Вывоз произведений за границу в личных целях. Допускается без согласия автора или иного обладателя авторского права и без выплаты вознаграждения вывоз экземпляра произведения за границу физическим лицом исключительно для личных целей, кроме произведений, вывоз которых нанесет ущерб национальным интересам республики, перечень которых определяется в установленном порядке.

Контрольные вопросы:

1. Что такое соавторство?
2. Авторское право. Авторское право на составные произведения. Авторское право на аудиовизуальные произведения
3. Произведения, не являющиеся объектами авторского права.
4. Право доступа к произведениям изобразительного искусства. Право следования.
5. Использование произведений путем репродуцирования.

2.7. Срок действия авторского права. Переход произведений в общественное достояние

Авторское право действует в течение всей жизни автора и пятидесяти лет после его смерти. Право авторства, право на имя и право на защиту репутации автора охраняются бессрочно.

Автор вправе в том же порядке, в каком назначается исполнитель завещания, указать лицо, на которое он возлагает охрану права авторства, права на имя и права на защиту своей репутации после своей смерти. Это лицо осуществляет свои полномочия пожизненно. При отсутствии таких указаний охрана права авторства, права на имя и права на защиту репутации автора после его смерти осуществляется его наследниками или уполномоченным органом Республики Казахстан, который осуществляет такую охрану, если наследников нет или их авторское право прекратилось.

Авторское право на произведение, обнародованное анонимно или под псевдонимом, действует в течение пятидесяти лет после даты его правомерного обнародования. Если в течение

указанного срока автор произведения, выпущенного анонимно или под псевдонимом, раскроет свою личность или его личность не будет далее оставлять сомнений.

Авторское право на произведение, созданное в соавторстве, действует в течение всей жизни и пятидесяти лет после смерти последнего автора, пережившего других соавторов.

Авторское право на произведение, впервые выпущенное в свет в течение тридцати лет после смерти автора, действует в течение пятидесяти лет после его выпуска в свет, считая с первого января года, следующего за выпуском произведения в свет.

В случае, если автор был репрессирован и реабилитирован посмертно, то срок охраны прав, начинает действовать с первого января года, следующего за годом реабилитации.

Исчисление сроков начинается с первого января года, следующего за годом, в котором имел место юридический факт, являющийся основанием для начала течения срока.

При предоставлении охраны произведению в соответствии с международными договорами, ратифицированными Республикой Казахстан, срок действия авторского права не может превышать срок, установленный в стране происхождения произведения. Сроки применяются во всех случаях, когда юридический факт, являющийся основанием для начала течения срока, имел место не ранее чем за пятьдесят лет до введения в действие Закона.

Переход произведений в общественное достояние

Истечение срока действия авторского права на произведения означает их переход в общественное достояние.

Произведения, перешедшие в общественное достояние, могут свободно использоваться любым лицом без выплаты авторского вознаграждения. При этом должно соблюдаться право авторства, право на имя и право на защиту репутации автора.

Использователи произведений, перешедших в общественное достояние, в целях содействия творческой деятельности авторов, улучшения их материально-бытовых условий вправе производить отчисления в профессиональные фонды авторов или организациям, управляющим имущественными правами авторов на коллективной основе.

Переход авторских прав.

Авторские права передаются по авторским договорам и в порядке наследования.

Авторское право переходит в порядке наследования по закону или по завещанию.

Личные неимущественные права автора по наследству не переходят. Наследники автора вправе осуществлять охрану личных неимущественных прав. Указанные правомочия наследников сроком не ограничиваются.

Автор вправе в том же порядке, в каком назначается исполнитель завещания, указать лицо, на которое он возлагает охрану личных неимущественных прав. Такое лицо осуществляет свои полномочия пожизненно. При отсутствии такого указания автора охрана личных неимущественных прав автора после его смерти осуществляется его наследниками или уполномоченным органом Республики Казахстан, который осуществляет такую охрану, если наследников не имеется или их авторское право прекратилось.

Передача имущественных прав. Авторский договор.

Имущественные права автора могут быть уступлены полностью или частично, а также могут быть переданы для использования по авторскому договору о передаче исключительных прав или по авторскому договору о передаче неисключительных прав.

Любая уступка имущественных прав должна оформляться письменным договором, подписываемым автором и лицом, которому уступлены имущественные права.

Авторский договор о передаче исключительных прав разрешает использование произведения определенным способом и в установленных договором пределах только лицу, которому эти права передаются, и дает такому лицу право запрещать подобное использование произведения другим лицам. Право запрещать использование произведения другим лицам может осуществляться автором произведения, если лицо, которому переданы исключительные права, не осуществляет защиту этого права.

Авторский договор о передаче неисключительных прав разрешает пользователю использование произведения наравне с обладателем исключительных прав, передавшим такие права, и

(или) другим лицам, получившим разрешение на использование этого произведения таким же способом.

Права, передаваемые по авторскому договору, считаются неисключительными, если в договоре прямо не предусмотрено иное.

Условия авторского договора. Форма авторского договора. Ответственность по авторскому договору.

Авторский договор должен предусматривать:

1) способы использования произведения (конкретные права, передаваемые по данному договору);

2) срок и территорию, на которые передается право;

3) размер вознаграждения и (или) порядок определения размера вознаграждения за каждый способ использования произведения, порядок и сроки его выплаты, а также другие условия, которые стороны сочтут существенными для данного договора.

При отсутствии в авторском договоре условия о сроке, на который передается право, договор может быть расторгнут автором по истечении одного года с даты его заключения, если пользователь будет письменно уведомлен об этом за три месяца до расторжения договора.

При отсутствии в авторском договоре условия о территории, на которую передается право, действие передаваемого по договору права ограничивается территорией Республики Казахстан.

Права на использование произведения, прямо не переданные по авторскому договору, считаются не переданными.

Предметом авторского договора не могут быть права на использование произведения, не известные на момент заключения договора.

Вознаграждение определяется в авторском договоре в виде процента от дохода за соответствующий способ использования произведения или, если это невозможно осуществить в связи с характером произведения или особенностями его использования, – в виде зафиксированной в договоре суммы либо иным образом.

Права, переданные по авторскому договору, могут передаваться полностью или частично другим лицам лишь в том случае, если это прямо предусмотрено договором.

Предметом авторского договора не могут быть права на использование произведений, которые автор может создать в будущем

Условие авторского договора, ограничивающее автора в создании в будущем произведений на данную тему или в данной области, является недействительным.

Условия авторского договора, противоречащие положениям закона, являются недействительными.

Авторский договор должен быть заключен в письменной форме. Авторский договор об использовании произведения в периодической печати может быть заключен в устной форме.

При продаже экземпляров произведений, выраженных в электронной форме, в том числе программы для ЭВМ и базы данных, а также при предоставлении массовым пользователям доступа к ним возможно применение иных форм договоров и порядка их заключения, установленных законодательством Республики Казахстан.

Сторона, не исполнившая или ненадлежащим образом исполнившая обязательства по авторскому договору, обязана возместить убытки, причиненные другой стороне, включая упущенную выгоду.

Авторский договор заказа.

По авторскому договору заказа автор обязуется создать произведение в соответствии с условиями договора и передать его заказчику.

Заказчик обязан в счет обусловленного договором вознаграждения выплатить автору аванс. Размер, порядок и сроки выплаты аванса устанавливаются в договоре по соглашению сторон.

Автор, не представивший заказное произведение в соответствии с условиями договора заказа, обязан возместить реальный ущерб, причиненный заказчику.

Контрольные вопросы:

1. Срок действия авторского права.
2. Переход произведений в общественное достояние.
3. Переход авторских прав.
4. Передача имущественных прав. Авторский договор.

2.8. Смежные права на интеллектуальную собственность

Смежные права распространяются на постановки, исполнения, фонограммы, передачи организаций эфирного и кабельного вещания независимо от их назначения, содержания и достоинства, а также от способа и формы их выражения.

Субъектами смежных прав являются исполнители, производители фонограмм и организации эфирного и кабельного вещания.

Производитель фонограммы, организация вещания осуществляют права, в пределах прав, полученных по договору с исполнителем и автором записанного на фонограмме либо передаваемого в эфир или по кабелю произведения.

Исполнитель осуществляет права при условии соблюдения прав авторов исполняемого произведения.

Для возникновения и осуществления смежных прав не требуется соблюдения каких-либо формальностей. Изготовитель фонограммы и (или) исполнитель для оповещения о своих правах вправе использовать знак охраны смежных прав, который помещается на каждом экземпляре фонограммы и (или) на каждом содержащем ее футляре и состоит из трех элементов:

1) латинской буквы "Р" в окружности;

2) имени (наименования) обладателя исключительных смежных прав;

3) года первого опубликования фонограммы.

Сфера действия смежных прав.

Права исполнителя признаются за ним в случаях, если:

1) исполнитель является гражданином Республики Казахстан;

2) исполнение, постановка впервые имели место на территории Республики Казахстан;

3) исполнение, постановка записаны на фонограмму, охраняемую законом

4) исполнение, постановка, не записанные на фонограмму, включены в передачу организации эфирного или кабельного вещания, охраняемую законом.

Права производителя фонограммы признаются за ним в случаях, если:

1) производитель фонограммы является гражданином Республики Казахстан или юридическим лицом, имеющим официальное местонахождение на территории Республики Казахстан;

2) фонограмма впервые опубликована на территории Республики Казахстан. Фонограмма также считается впервые опубликованной на территории Республики Казахстан, если в течение тридцати дней после даты опубликования за пределами Республики Казахстан она была опубликована на территории Республики Казахстан.

Права организации эфирного или кабельного вещания признаются за ней в случае, если организация имеет официальное местонахождение на территории Республики Казахстан и осуществляет передачи с помощью передатчиков, расположенных на территории Республики Казахстан.

Смежные права иностранных физических и юридических лиц признаются на территории Республики Казахстан в соответствии с международными договорами, ратифицированными Республикой Казахстан, если соответствующие исполнение, фонограмма, передача организации эфирного или кабельного вещания не перешли в общественное достояние в стране их происхождения, определяемой по правилам соответствующего международного договора, ратифицированного Республикой Казахстан, вследствие истечения установленного в такой стране срока действия смежных прав и не перешли в общественное достояние в Республике Казахстан вследствие истечения срока действия смежных прав.

Права исполнителя.

Исполнителю исполнения, кроме предусмотренных законодательством случаев, принадлежат следующие личные неимущественные и имущественные права:

1) право на имя;

2) право на защиту исполнения от всякого искажения или иного посягательства, способного нанести ущерб чести и достоинству исполнителя (право на защиту репутации);

3) право на использование исполнения или постановки в любой форме, включая право на получение вознаграждения за каждый вид использования исполнения или постановки.

Личные неимущественные права принадлежат исполнителю независимо от его имущественных прав и сохраняются за ним в случае уступки исключительных имущественных прав на использование исполнения.

Исключительные права исполнителя на использование исполнения означают право разрешать или запрещать осуществление следующих действий:

1) записывать ранее незаписанное исполнение;

2) воспроизводить непосредственно или косвенно запись исполнения в любой форме;

3) передавать в эфир, сообщать для всеобщего сведения по кабелю или доводить до всеобщего сведения исполнение без использования записи исполнения;

4) передавать в эфир, сообщать для всеобщего сведения по кабелю или доводить до всеобщего сведения запись исполнения, за исключением некоторых случаев, предусмотренных законом;

5) сдавать в прокат (внаем) опубликованную в коммерческих целях фонограмму, на которой записано исполнение с участием исполнителя. Это право при заключении договора о записи исполнения на фонограмму переходит к производителю фонограммы. При этом исполнитель сохраняет право на вознаграждение за сдачу в прокат (внаем) экземпляров такой фонограммы.

Исключительное право исполнителя, предусмотренное подпунктом не распространяется на случаи, когда:

1) первоначальная запись исполнения или постановки была произведена с согласия исполнителя;

2) воспроизведение исполнения или постановки осуществляется в тех же целях, для которых было получено согласие исполнителя при записи исполнения или постановки;

3) воспроизведение исполнения или постановки осуществляется в тех же целях, для которых была произведена запись в соответствии с положениями закона.

Разрешения выдаются исполнителем, а при исполнении коллективом исполнителей - руководителем такого коллектива посредством заключения письменного договора с пользователем.

Разрешения, на последующие передачи исполнения или постановки, осуществление записи для передачи и воспроизведе-

ние такой записи организациями эфирного или кабельного вещания не требуются, если они предусмотрены договором исполнителя с организацией эфирного или кабельного вещания. Размер вознаграждения исполнителю за такое использование также устанавливается в этом договоре.

Заключение договора между исполнителем и изготовителем аудиовизуального произведения влечет за собой предоставление исполнителем прав. Предоставление исполнителем таких прав ограничивается использованием аудиовизуального произведения и, если в договоре не установлено иное, не включает прав на отдельное использование звука или изображения, зафиксированных в аудиовизуальном произведении.

Исключительные права исполнителя могут передаваться по договору другим лицам.

Права производителя фонограмм.

Производителю фонограммы в отношении его фонограммы, принадлежат исключительные права на использование фонограммы в любой форме, включая право на получение вознаграждения за каждый вид использования фонограммы.

Исключительные права на использование фонограммы означают право разрешать или запрещать осуществление следующих действий:

1) воспроизводить фонограмму в прямом и косвенном порядке и в любой форме;

2) распространять оригинал и экземпляры фонограммы, в т. ч. и импорт, посредством продажи или иной передачи права собственности;

3) сдавать фонограмму в прокат (внаем) даже после ее распространения, осуществляемого производителем фонограммы или по его разрешению;

4) переделывать или любым способом перерабатывать фонограмму;

5) доводить фонограмму до всеобщего сведения.

Если экземпляры правомерно опубликованной фонограммы введены в гражданский оборот посредством их продажи, то допускается их дальнейшее распространение без согласия производителя фонограммы и без выплаты вознаграждения. Право на

распространение экземпляров фонограммы путем сдачи их в прокат (внаем) принадлежит производителю фонограммы независимо от права собственности на эти экземпляры.

Исключительные права производителя фонограммы могут передаваться по договору другим лицам, за исключением некоторых случаев, установленных законом.

Использование фонограммы, опубликованной в коммерческих целях, без согласия производителя фонограммы и исполнителя.

Допускается без согласия производителя фонограммы, опубликованной в коммерческих целях, и исполнителя, исполнение которого записано на такой фонограмме, но с выплатой вознаграждения:

1) публичное исполнение фонограммы;

2) передача фонограммы в эфир;

3) сообщение фонограммы для всеобщего сведения по кабелю.

Сбор, распределение и выплата вознаграждения осуществляются одной из организаций, управляющих правами производителей фонограмм и исполнителей на коллективной основе в соответствии с соглашением между этими организациями. Если этим соглашением не предусмотрено иное, указанное вознаграждение распределяется между производителем фонограммы и исполнителем поровну.

Размер вознаграждения и условия его выплаты определяются соглашением между пользователями фонограммы или объединениями (ассоциациями) таких пользователей, с одной стороны, и организациями, управляющими правами производителей фонограмм и исполнителей, с другой стороны, а в случае, если стороны не достигнут такого соглашения – уполномоченным органом. Размер вознаграждения устанавливается за каждый вид использования фонограмм.

Пользователи фонограмм должны предоставлять организации программы, содержащие точные сведения о количестве использований фонограмм, а также иные сведения и документы, необходимые для сбора и распределения вознаграждения.

Права организации эфирного и кабельного вещания.

Кроме предусмотренных законодательством случаев, организации эфирного и (или) кабельного вещания в отношении ее

передачи принадлежат исключительные права использовать в любой форме и давать разрешения на использование передачи, включая право на получение вознаграждения за предоставление такого разрешения.

Исключительные права на использование передачи означают право разрешать или запрещать осуществление следующих действий:

1) сообщать в эфир передачу;

2) сообщать передачу для всеобщего сведения по кабелю или передавать передачу в эфир;

3) записывать передачу;

4) воспроизводить запись передачи;

5) сообщать передачу для всеобщего сведения в местах с платным входом;

6) доводить передачу до всеобщего сведения.

3. Исключительное право организации эфирного и (или) кабельного вещания, не распространяется на случаи, когда:

1) запись передачи была произведена с согласия организации эфирного и кабельного вещания;

2) воспроизведение передачи осуществляется в тех же целях, в которых была произведена ее запись.

Передача исключительных прав. Лицензионный договор.

Исключительные права, могут быть уступлены полностью или частично, а также могут быть переданы для использования по лицензионному договору о передаче исключительных или неисключительных прав. На такой договор распространяются требования, установленные законодательством РК.

Лицензионный договор подлежит обязательной государственной регистрации в порядке, установленном законодательством Республики Казахстан, в уполномоченном органе с выдачей государственного регистрационного удостоверения надлежащего образца.

Ограничения прав исполнителя, производителя фонограммы, организации эфирного или кабельного вещания.

Допускаются без согласия исполнителя, производителя фонограммы, организации эфирного или кабельного вещания и без выплаты вознаграждения использование исполнения, постанов-

ки, передач организаций эфирного или кабельного вещания и их записей, а также воспроизведение фонограммы:

1) для включения в обзор о текущих событиях небольших отрывков из исполнения, постановки, фонограммы, передачи организации эфирного или кабельного вещания;

2) исключительно в целях обучения или научного исследования;

3) для цитирования в форме небольших отрывков из исполнения, фонограммы, передачи организации эфирного или кабельного вещания при условии, что такое цитирование осуществляется в информационных целях. При этом любое использование организацией эфирного или кабельного вещания экземпляров фонограммы, опубликованной в коммерческих целях, для передачи в эфир, сообщения для всеобщего сведения по кабелю или доведения до всеобщего сведения возможно при условии соблюдения положений, регламентируемых законодательством РК;

4) в иных случаях, установленных законодательством, в отношении ограничения имущественных прав автора произведений науки, литературы и искусства.

В изъятие из положений 37-40 Закона РК «Об авторском и смежном праве» допускаются без согласия исполнителя, производителя фонограммы, организации эфирного или кабельного вещания использование передачи организации эфирного или кабельного вещания и ее записи, а также воспроизведение фонограммы исключительно в личных целях. Воспроизведение фонограммы допускается при условии выплаты вознаграждения

Не применяются в отношении получения разрешения исполнителя, производителя фонограммы и организации эфирного или кабельного вещания на осуществление записей краткосрочного пользования исполнения, постановки или передачи, на воспроизведение таких записей и на воспроизведение фонограммы, опубликованных в коммерческих целях, если запись краткосрочного пользования или воспроизведение осуществляются организацией эфирного вещания с помощью ее собственного оборудования и для ее собственной передачи при условии:

1) предварительного получения организацией эфирного вещания разрешения на передачу в эфир самой постановки, исполнения или передачи, в отношении которых осуществляется запись краткосрочного пользования или воспроизведение такой записи;

2) ее уничтожения в пределах срока, который устанавливается в отношении записи краткосрочного пользования произведений науки, литературы и искусства, производимой организацией эфирного вещания, за исключением записи, которая может быть сохранена в архивах на основании ее исключительно документального характера.

Ограничения применяются без ущерба нормальному использованию фонограммы, исполнения, постановки, передачи организации эфирного или кабельного вещания и их записей, а также включенных в них произведений науки, литературы и искусства, и без ущемления законных интересов исполнителя, производителя фонограммы, организации эфирного или кабельного вещания и авторов указанных произведений.

Контрольные вопросы:

1. Объекты и субъекты смежных прав.
2. Права исполнителя.
3. Права производителя фонограмм.
4. Использование фонограммы, опубликованной в коммерческих целях, без согласия производителя фонограммы и исполнителя.
5. Права организации эфирного и кабельного вещания.

2.9. Срок действия смежных прав. Коллективное управление имущественными правами

Срок действия смежных прав.

Права, предусмотренные в отношении исполнителя, действуют в течение пятидесяти лет после первого исполнения или постановки. Права исполнителя на имя и на защиту исполнения или постановки от всякого искажения или иного посягательства, способного нанести ущерб чести и достоинству исполнителя охраняются бессрочно.

Права, предусмотренные в отношении производителя фонограммы, действуют в течение пятидесяти лет после первого опубликования фонограммы либо в течение пятидесяти лет после ее первой записи, если фонограмма не была опубликована в течение этого срока.

Права в отношении организации эфирного вещания, действуют в течение пятидесяти лет после осуществления такой организацией первой передачи в эфир.

Права в отношении организации кабельного вещания, действуют в течение пятидесяти лет после осуществления такой организацией первого сообщения для всеобщего сведения по кабелю.

Радио и телепередачи (передачи в эфир), в отношении которых не истек пятидесятилетний срок с момента правомерного обнародования или создания, если они не были обнародованы, с даты введения в действие закона охраняются в течение оставшегося срока как объекты смежных прав.

Исчисление сроков, начинается с первого января года, следующего за годом, в котором имел место юридический факт, являющийся основанием для начала течения срока.

В случае, если исполнитель был репрессирован и реабилитирован посмертно, то срок охраны прав начинает действовать с первого января года, следующего за годом реабилитации.

К наследникам (в отношении юридических лиц – правопреемникам) исполнителя, производителя фонограммы, организации эфирного или кабельного вещания переходит право разрешать использование исполнения, постановки, фонограммы, передачи организаций эфирного или кабельного вещания и на получение вознаграждения в пределах оставшейся части сроков.

Истечение срока действия смежных прав на исполнения, постановки, фонограммы, передачи организаций эфирного или кабельного вещания означает их переход в общественное достояние.

Коллективное управление имущественными правами.

Цели коллективного управления имущественными правами

Авторы произведений науки, литературы и искусства, исполнители, производители фонограмм или иные обладатели авторских и смежных прав в целях практического осуществления их имущественных прав вправе создавать организации, управляющие их имущественными правами на коллективной основе.

Организация, управляющая имущественными правами на коллективной основе, не вправе заниматься коммерческой деятельностью, а также осуществлять использование произведений и объектов смежных прав, полученных для управления на коллективной основе.

Допускается создание отдельных организаций по различным правам и различным категориям обладателей прав, либо организаций, управляющих разными правами в интересах одной категории обладателей прав, либо организаций, управляющих одним видом прав в интересах разных категорий обладателей прав. Такие организации создаются непосредственно обладателями авторских и смежных прав и действуют в пределах полномочий, полученных от них, на основе устава.

Полномочия на коллективное управление имущественными правами передаются непосредственно обладателями авторских и смежных прав добровольно на основе письменных договоров, а также по соответствующим договорам с иностранными организациями, управляющими аналогичными правами.

5. Уставы организаций, управляющих имущественными правами на коллективной основе, должны содержать положения, отвечающие требованиям законодательства. Отказ в регистрации организации, управляющей имущественными правами авторов на коллективной основе, допускается в случаях нарушения законодательства, устанавливающего порядок регистрации общественных организаций.

Руководство деятельностью указанной организации осуществляют обладатели авторских и смежных прав, имущественными правами которых она управляет. Принятие решения относительно размера вознаграждения и условия заключения лицензионного договора с пользователями, способа распределения и выплаты собранного вознаграждения и иных принципиальных вопросов деятельности такой организации осуществляется исключительно обладателями авторских и смежных прав коллегиально на общем собрании.

Деятельность организаций, управляющих имущественными правами на коллективной основе.

Любой автор, его наследник или иной обладатель авторских и смежных прав, вправе передать осуществление своих имущественных прав организации, управляющей имущественными правами на коллективной основе, а организация обязана принять на себя осуществление этих прав на коллективной основе, если управление такой категорией прав относится к устав-

ной деятельности этой организации. Указанные организации не вправе осуществлять использование произведений и объектов смежных прав, полученных для управления на коллективной основе.

На основе полномочий, полученных законом, организация, управляющая имущественными правами на коллективной основе, заключает лицензионные договоры с пользователями на соответствующие способы использования произведений и объектов смежных прав. Такие лицензионные договоры разрешают использование предусмотренными в них способами всех произведений и объектов смежных прав, включая и те, которые не переданы на управление организации в соответствии с законом. Условия таких лицензионных договоров должны быть одинаковыми для всех пользователей одной категории. Указанные организации не вправе отказать в заключении лицензионных договоров пользователю без достаточных на то оснований.

Пользователи, заключившие лицензионный договор, обязаны осуществить государственную регистрацию и получить государственное регистрационное удостоверение надлежащего образца в уполномоченном органе.

Все возможные имущественные претензии обладателей авторских и смежных прав к пользователям, связанные с использованием их произведений и объектов смежных прав по таким лицензионным договорам, должны быть урегулированы организацией, заключающей лицензионные договоры.

Организация, управляющая имущественными правами на коллективной основе, вправе сохранять невостребованное вознаграждение, включая его в распределяемые суммы или обращая на другие цели в интересах представляемых ею обладателей авторских и смежных прав по истечении трех лет с даты его поступления на счет организации.

Функции организаций, управляющих имущественными правами на коллективной основе.

Организация, управляющая имущественными правами на коллективной основе, должна выполнять от имени представляемых ею обладателей авторских и смежных прав и на основе полученных от них полномочий следующие функции:

1) заключать лицензионные договоры с пользователями на использование прав, управлением которых занимается такая организация;

2) согласовывать с пользователями размер вознаграждения и другие условия, на которых заключаются лицензионные договоры;

3) согласовывать с пользователями размер вознаграждения в тех случаях, когда эта организация занимается сбором такого вознаграждения без заключения лицензионного;

4) собирать предусмотренное лицензионным договором вознаграждение и (или) вознаграждение;

5) распределять и выплачивать собранное вознаграждение представляемым ею обладателям авторских и смежных прав;

6) совершать любые юридические действия, необходимые для защиты прав, управлением которых занимается такая организация.

Обязанности организаций, управляющих имущественными правами на коллективной основе.

Деятельность организации, управляющей имущественными правами на коллективной основе, осуществляется в интересах обладателей авторских и смежных прав, представляемых такой организацией. В этих целях организация должна выполнять следующие обязанности:

1) одновременно с выплатой вознаграждения представлять обладателям авторских и смежных прав отчеты, содержащие сведения об использовании их прав;

2) использовать собранное вознаграждение для распределения и выплаты обладателям авторских и смежных прав. При этом организация вправе вычитать из собранного вознаграждения суммы на покрытие своих фактических расходов по сбору, распределению и выплате такого вознаграждения, а также суммы, которые направляются в специальные фонды, создаваемые этой организацией с согласия и в интересах представляемых ею обладателей авторских и смежных прав;

3) распределять и регулярно выплачивать собранные суммы вознаграждения за вычетом сумм пропорционально фактическому использованию произведений и объектов смежных прав.

Обладатели авторских и смежных прав, не предоставившие полномочий организации в отношении сбора вознаграждения

вправе потребовать от организации выплатить причитающееся им вознаграждение в соответствии с произведенным распределением, а также исключить свои произведения и объекты смежных прав из разрешений, предоставляемых этой организацией пользователям.

Контроль за деятельностью организаций, управляющих имущественными правами на коллективной основе.

Организация, управляющая имущественными правами авторов на коллективной основе, обязана предоставлять уполномоченному органу, осуществляющему контроль за ее деятельностью, следующую информацию о ее деятельности:

1) об изменениях, внесенных в устав и иные учредительные документы такой организации;

2) о заключаемых такой организацией двусторонних и многосторонних соглашениях с иностранными организациями, управляющими аналогичными правами;

3) о решениях общего собрания;

4) о годовом балансе, годовом отчете, включая сведения о невостребованных вознаграждениях, и аудиторской проверке деятельности такой организации;

5) о фамилиях лиц, уполномоченных представлять такую организацию.

Уполномоченный орган, осуществляющий контроль за деятельностью организаций, управляющих имущественными правами на коллективной основе, вправе затребовать от такой организации дополнительную информацию, необходимую для проверки соответствия деятельности организации законодательству об общественных объединениях или иному законодательству, а также уставу такой организации.

За нарушение авторских и смежных прав наступает гражданская, уголовная и административная ответственность в соответствии с законодательством Республики Казахстан.

Контроль за деятельностью физических и юридических лиц, использующих объекты авторского права и смежных прав

Контроль за деятельностью физических и юридических лиц, использующих объекты авторского права и смежных прав, осуществляет уполномоченный орган.

Лица, указанные в законе, обязаны по запросу уполномоченного органа представлять сведения об использованных произведениях или объектах смежных прав, доходах, полученных в результате использования объектов авторского права или смежных прав, а также сведения и документы, касающиеся выплат авторского вознаграждения.

Защита авторских и смежных прав.

Защита авторских и смежных прав осуществляется судом путем:

1) признания прав;

2) восстановления положения, существовавшего до нарушения права;

3) пресечения действий, нарушающих право или создающих угрозу его нарушения;

4) возмещения убытков, включая упущенную выгоду;

5) взыскания дохода, полученного нарушителем вследствие нарушения авторских и смежных прав;

6) выплаты компенсации в сумме от двадцати до пятидесяти тысяч минимальных размеров заработной платы, а при нарушении прав авторов программы для ЭВМ или базы данных – в размере от пятисот до пятидесяти тысяч минимальных размеров заработной платы, устанавливаемой законодательством Республики Казахстан. Размер компенсации определяется судом вместо возмещения убытков или взыскания дохода;

7) принятия иных предусмотренных законодательными актами мер, связанных с защитой их прав.

До рассмотрения дела судья единолично вправе вынести определение о запрещении ответчику изготовления, воспроизведения, реализации, использования экземпляров произведений и фонограмм, в отношении которых предполагается, что они являются контрафактными. Судья также вправе вынести определение о наложении ареста и изъятии всех экземпляров произведений и фонограмм, в отношении которых предполагается, что они являются контрафактными, а также материалов и оборудования, предназначенных для их изготовления и воспроизведения.

Суд вправе вынести решение о конфискации контрафактных экземпляров произведения или фонограммы, а также материалов и оборудования, используемых для их воспроизведения.

Контрафактные экземпляры произведений или фонограммы могут быть переданы обладателю авторских или смежных прав по его требованию либо по решению суда подлежат уничтожению.

Материалы и оборудование, используемые для их воспроизведения, подлежат по решению суда уничтожению либо передаче в доход государства.

Контрольные вопросы:

1. Срок действия смежных прав.
2. Коллективное управление имущественными правами.
3. Деятельность организаций, управляющих имущественными правами на коллективной основе.
4. Функции и обязанности организаций, управляющих имущественными правами на коллективной основе.
5. Контроль за деятельностью организаций, управляющих имущественными правами на коллективной основе.

3. ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ – СОСТАВНАЯ ЧАСТЬ СТОИМОСТИ КАПИТАЛА СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ (БИЗНЕСА)

3.1. Интеллектуальная собственность как часть структуры капитала современного предприятия

Для того, чтобы доминировать со своей продукцией в рыночной нише и, тем более, выйти на международный рынок, любое предприятие изначально должно создать, а затем выделить свои интеллектуальные активы, приносящие и способные приносить доходы. Затем следует на их основе перестроить свою учетную и управленческую политику.

Современный бизнес реально обладает тремя видами капитала: финансовым, физическим и интеллектуальным. Каждый из трех капиталов, чаще всего, подразделяется на собственный и заемный. Интересным является тот факт, что в качестве заемного могут быть не только деньги, но материальные и нематериальные активы и даже персонал, привлекаемый со стороны на время.

Такая структура капитала должна коренным образом изменить менеджмент в сторону совершенствования управления его интеллектуальными активами и соответствующими потоками, где существенную роль играют процессы интеллектуализации, социологизации, психологизации и физиологизации, которые практически не учитываются в традиционной экономике. В первую очередь в системе управления предприятием, где доминирующая роль отводится интеллектуальному капиталу, меняются приоритеты в пользу работы с персоналом по поиску новых ценных идей и наращиванию интеллектуальных уникальных преимуществ предприятия перед конкурентами. При этом юридическая охрана результатов творчества обязательна во избежание больших потерь в будущем. Идея как основной результат интеллектуальной деятельности (РИД) требует глубокого системного осмысления как новая категория в материальном производстве. Системное осмысление будущего бизнеса на уровне идей позволяет минимизировать затраты в будущем. Поэтому с учетом мирового опыта юридической идентификации

РИД в качестве объекта интеллектуальной собственности мы разрабатываем свою методологию комплексного использования результатов творчества в бизнесе.

Если в качестве основных стоимостных параметров, объединяющих все прочие, принять три составляющие капитала действующего предприятия – материальную, финансовую и интеллектуальную, то реальная рыночная стоимость бизнеса может оцениваться как:

$$СБ = СМК + СФК + СИК, \quad (1)$$

где СМК, СФК, СИК – рыночная стоимость составляющих производственного капитала: материальный, финансовый и интеллектуальный, соответственно.

Оценка рыночной стоимости бизнеса (СБ) обеспечивается здесь при условии, что остальные его составляющие, отраженные в формуле, также имеют рыночную стоимость. Однако, кажущаяся простота этой формулы вовсе не гарантирует ее технологичность при практическом использовании. Оценщикам хорошо известно, как не просто оценивать рыночную стоимость всех материальных активов предприятия. Оценка рыночной стоимости финансовых активов, пожалуй, актуальна только для ценных бумаг. И почти, казалось бы, невозможно определить рыночную стоимость большинства составляющих интеллектуального капитала.

Теоретически это сделать можно. Если, например, организовать аукцион по продаже этих активов, пригласить на него всех потенциальных покупателей со всего обозримого рынка и устроить настоящие торги. Однако все это не более, чем несбыточное пожелание. Практическая реализация идеи такого аукциона и прочих торгов, где нематериальные активы можно бы было «покупать и продавать, как картошку», не более, чем утопия. Немало «денежных мешков», пытавшихся «подмять под себя» этот очень привлекательный рынок, уже ходили такими тропами. И ничего, кроме разочарования и некоторой массы потерянных собственных денег они там не получили.

Любые аналитические расчеты рыночной стоимости таких активов без связи со стоимостью бизнеса также страдают множеством недостатков. Этим бесполезным делом занимаются либо чудаки, либо авантюристы, придумывающие свои субъективные системы коэффициентов. Оперирование нематериальными объектами, подлежащими оценке, во многом похоже на услугу экстрасенса. Здесь можно искусственно «накачать» вес большинству нематериальных активов, если заведомо не обозначить стоимостные ограничения. А они вытекают из общей стоимости бизнеса, который оценивается в значительной мере проще, чем все нематериальные активы по отдельности. Поэтому реальная рыночная стоимость всей совокупности нематериальных активов или эквивалентная ей стоимость интеллектуального капитала (СИК) будет оцениваться как:

$$СИК = СБ - СМК - СФК. \quad (2)$$

В стоимость СИК входят стоимости всех идентифицированных и неидентифицированных нематериальных активов. А в составе неидентифицированных активов сокрыта ее Величество «Деловая репутация» предприятия (Гудвилл), как менее осязаемая, структурируемая и идентифицируемая категория активов. Гудвилл – это разница между рыночной стоимостью бизнеса и рыночной стоимостью всех материальных, финансовых и отдельно идентифицированных нематериальных активов. Поэтому стоимость человеческого капитала как неотчуждаемых от персонала способностей и знаний следует выделять из стоимости гудвилла.

При этом массовую оценку СИК на предприятиях целесообразно проводить по формуле (2), где заведомо уже известна как стоимость бизнеса, так и стоимость материальных и финансовых активов.

В будущем бухгалтерский учет стоимости всех активов по трем видам капитала будет вестись по рыночной стоимости, включая и учет нематериальных активов. Поэтому формула (2) в стратегическом плане для развития теории и практики интел-

лектуального капитала представляется наиболее привлекательной и важной.

Помимо традиционно рассматриваемых в экономической науке двух капиталов – материального и финансового, сегодня всё чаще ведущие экономисты в дополнение к ним упоминают интеллектуальный капитал (ИК). Его появлению в Казахстане способствовали нематериальные активы, которые с 1994 г. появились в бухгалтерских нормативных актах, и введённая Закон Республики Казахстан от 15.12.1990 года Закона РК"О собственности". .... интеллектуальная собственность.

Для начала рассмотрим само понятие капитала. Оно является одной из базовых экономических категорий. В переводе с латинского "capitalis" означает главный. Современная трактовка, данная в третьем издании Большого экономического словаря (1998г.), предлагает под капиталом понимать стоимость, приносящую прибавочную стоимость. Таким образом, все, что может приносить стоимость, является капиталом. Этому было посвящено много научных трудов, начиная с классиков А. Смита и Д. Рикардо. Позже опираясь на них К. Маркс написал свой знаменитый труд, сумевший произвести в мире самые грандиозные политические и общественные изменения в XX веке. Затем теорию капитала развивали Дж. Кейнс, Дж. Хикс, К. Виксель и многие другие экономисты. Однако все они составляющими капитала представляли финансы и материальные ресурсы капитального характера.

В течение долгого периода под это понятие не подпадали знания, опыт, навыки и способности, которыми обладают высококвалифицированные работники предприятий, участвующие в создании капитала. Ситуация изменилась буквально с 80-х годов прошлого столетия. Некоторые западные менеджеры, и в первую очередь американские, стали под понятием капитал подразумевать и человеческую составляющую. Появилось определение – человеческий капитал. Под ним, прежде всего, понимается квалификация, опыт и знания, на основе которых персонал компаний формирует капитальную основу предприятия для производства продукции. Измерение этой составляющей в основном происходит на основе задокументированных свидетель-

ств, дипломов, аттестатов, сертификатов, именных премий, почетных грамот и других наград. Под такой капитальной основой предприятия сегодня понимаются не только здания, сооружения, стандартное и нестандартное технологическое оборудование, но и собственные устойчивые позиции на рынках сбыта продукции. Такие надежные позиции на сегодняшних и будущих рынках может обеспечить только интеллектуальная собственность как средство монополизации рынков высокотехнологичных продуктов. За счет запатентованных изобретений и других исключительных прав, полученных на оригинальные и эффективные творческие решения, его владельцы получают явное и законное преимущество на рынке, способное обеспечить их лидерство в реализации этого решения. Таким образом, капитализация результатов интеллектуальной деятельности получила свои механизмы управления и начала становиться все более популярной у преуспевающих бизнесменов.

Впервые понятие «интеллектуальный капитал» появилось в начале прошлого века в США. Однако в обращение оно вошло лишь в конце 70-х, начале 80-х годов прошлого столетия в основном в США и в Швеции.

За последние годы интеллектуальный капитал активно развивается как новое и весьма перспективное теоретическое направление. Этот капитал стал методологической основой экономики тех сложных и весьма важных по своей значимости сложившихся международных правовых и экономических механизмов, в основе которых лежит интеллектуальная собственность. Современный высокотехнологичный рынок почти полностью построен на этом механизме, имеющем более чем 500-летнюю историю. Рынок высоких технологий, который полностью базируется на экономико-правовой основе интеллектуальной собственности, сегодня имеет, пожалуй, наиболее развитую и быстро развивающуюся инфраструктуру во всех экономически развитых государствах. Теперь эта инфраструктура объективно развивает новую культуру отношений, основанных на коммерциализации результатов творчества. Неудивительно, что в центре этой новой для россиян культуры вырастает новый вид капитала – интеллектуальный капитал.

По мнению Богданова А. А., действующее предприятие это организованный комплекс, функционирование которого определяется эффективным сочетанием, составляющих его элементов – людей, вещей и идей. Результатом такого сочетания является возникновение синергетического эффекта, когда стоимостной итог результатов функционирования предприятия превышает сумму стоимостей отдельных частей этого комплекса. Автор сформулировал содержание концепции триединой организационной структуры совокупности человеческого капитала предприятий, работающих во взаимодействии как единый механизм, следующим образом: «Всю сумму рабочих сил общества – десятки и сотни миллионов разнообразно дифференцированных единиц – придется стройно связать в один коллектив и точно координировать со всей наличной суммой средств производства – совокупностью вещей, находящихся в распоряжении общества; причем в соответствии с этой исполинской системой должна находиться и сумма идей, господствующих в социальной среде, иначе целое оказалось бы неустойчивым, механическое единение перешло бы во внутреннюю борьбу»[1]. Этой фразе около ста лет, однако ее актуальность сегодня не пропало.

В настоящее время следует на предприятиях рассматривать три вида капитала: финансовый, физический и интеллектуальный. Причем главным становится последний, поскольку определяет содержание и все векторы движения в бизнесе.

Под интеллектуальным капиталом следует понимать накопленный путем сбережения и эффективной организации запас экономических благ в форме интеллектуальных преимуществ, способных переходить в деньги и капитальные товары. Интеллектуальный капитал вовлекается в хозяйственный и коммерческий обороты его собственниками как важнейший инвестиционный ресурс и фактор производства с целью получения сверхприбыли. Его использование базируется на принципах рыночных отношений и связано с факторами времени, риска, ликвидности и окупаемости.

[1] Богданов А.А. Тектология. Всеобщая организационная наука М. Экономика, 1989г., с.106.

Именно интеллектуальный капитал задает темпы и характер обновления технологии производства и его продукции, которые затем становятся главным конкурентным преимуществом на рынке. Интеллектуальный капитал - это не просто хорошие мозги и как результат хорошие технические и художественные решения. Это, в первую очередь, система капитальных устойчивых интеллектуальных преимуществ данной компании или фирмы на рынке. Одно дело - наличие этих преимуществ, другое дело – умение им пользоваться. Чтобы знать, что находится на фирме, необходимо структурировать этот ресурс.

В соответствии с определениями, данными одним из разработчиков этой темы Эдвинсоном, интеллектуальный капитал состоит из трех составляющих: человеческого капитала, организационного (или структурного) капитала и клиентского капитала. Это вторая триада капиталов. В то же время, как и в первой триаде каждый из них может быть заемным или собственным, то есть, созданным и принадлежащим предприятию или привлеченным со стороны на время.

Человеческий капитал – это неотчуждаемые от персонала ценности предприятия. А точнее, это квалификация, знания, опыт, навыки, способности и авторитет персонала предприятия, которые, скорее всего, могут быть измерены качественными характеристиками, чем количественными. В США измерение человеческого капитала начинается с оценки каждого работника по формальным признакам:

- уровень образования, статус учебных заведений и их дипломов;
- стаж работы: на каких должностях и сколько лет;
- результаты творческой деятельности: сколько патентов, научных статей и так далее;
- сколько продуктов творчества реализовано в бизнесе и их итог;
- какие премии и награды получил каждый из работников;
- к каким работам и проектам привлекался и каковы результаты и так далее.

Хотя здесь не все так просто и понятно, как с уже известными видами капитала.

Структурный капитал легче понять методом исключения. Все, что остается на предприятии, связанное с интеллектуальным потенциалом, после ухода персонала с работы домой – это и есть организационный (или структурный) капитал. Сюда относятся не только интеллектуальная собственность, но и другие активы, как философия и процессы менеджмента, информационные системы, система финансовых взаимоотношений, инструкции, положения, стандарты предприятия и другая организационно-распорядительная документация, позволяющая организовать производство и эффективно им управлять. Сюда же относятся дипломы, награды, грамоты и призы, которые получило предприятие на различных конкурсах и соревнованиях.

Структурный капитал – это капитал, работающий на получение текущих доходов и прибыли в рамках организационной структуры управления и на территории данного предприятия, включая информационные и организационные связи внутри предприятия. Это по-особому разработанная система управления или организационная система, которая позволяет обеспечить гибкость и дать широту творчеству. Проблемой является отсутствие рынка таких НМА. Если та или иная компания хочет приобрести более современный тип организационных навыков, единственным доступным для нее в таком случае решением может оказаться покупка всей компании в целом.

Клиентский капитал – это система капитальных, надежных, долгосрочных доверительных и взаимовыгодных отношений предприятия со своими клиентами, покупателями его товара, сложившаяся за время его работы на рынке. По сути это комплексный сложный нематериальный актив, к которым относятся брэнды, клиентура, фирменное наименование, приверженность к брэнду, каналы сбыта, система деловых связей, лицензионные договоры, опционные соглашения, договоры коммерческой концессии и другие. Одним из важнейших элементов клиентского капитала является бренд. Это не только товарный знак как многие упрощенно понимают. Это целый фирменный стиль и те

ассоциации, которые возникают у потребителя, связанные с данным товарным знаком и предприятием, стоящим за этим знаком. Образ, который возникает у клиента при виде товара или товарного знака данного предприятия, возбуждает или, наоборот, глушит в нем потребность приобретать и использовать этот товар, готовность платить деньги за этот и другие товары данного предприятия, выделяя его среди прочих производителей и продавцов.

Компании, осуществляющие значительные вложения в оборудование, в частности технологическое, но не финансирующие интеллектуальный потенциал своих сотрудников, могут получить лишь минимальный выигрыш в производительности. Но при этом потребность в новой или обновленной продукции будет постоянно расти, и рынок будет диктовать свои требования. Поэтому каждый раз при обновлении оборудования значительная доля прибыли должна будет затрачиваться на переоснащение технологических цепочек, и так до бесконечности. Но в любом случае прибыль от такого обновления производства всегда будет минимальной. Любое оборудование имеет ограниченный срок службы, оно быстро устаревает. Только человеческий мозг имеет безграничный потенциал. По сведениям специалистов в области использования интеллекта средний человек использует лишь от 1 до 2 % возможностей своего головного мозга. Исходя из этого, большинство компаний по сведениям экспертов использует более 20 % от имеющегося в наличии «интеллектуального капитала» этой компании. Для сравнения в таких случаях приводится пример с использованием складских помещений или оборудования, загруженных на 20 % от запланированного уровня. И затем наглядно демонстрируется уровень материальных потерь. Именно такими и будут потери компании или организации от недоиспользования мозгового интеллектуального потенциала.

Таблица 1

Структура и пропорции капитала

	1. Интеллектуальный капитал	2. Финансовый капитал	3. Материальный капитал
	Собственный – заемный	Собственный – заемный	Собственный – заемный
Человеческий капитал	Персонал: образование должностная квалификация способности и навыки знание секретов имущественные и неимущественные права персонала лояльное отношение к фирме	2.1 CF персонала зарплата и премии затраты на авторские вознаграждения и роялти затраты на обучение, питание, отдых, развлечения, уикенд депозиты персонала в банках	3.1 Материальный капитал для персонала инструменты и оргтехника рабочих мест мебель и интерьер офиса канцелярские принадлежности транспорт для персонала оснащение и материалы, связанные с санитарией и экологией
Организационный (структурный) капитал	Организационый капитал права на технологии права на изделия права на товарные знаки управление производством управление обновлением корпоративная культура система информации	2.2 CF на обновление и поддержание производственного аппарата депозиты компании в банках оборотный капитал затраты на приобретение и эксплуатацию основного капитала ценные бумаги предприятия обязательства	3.2 Материальный капитал основного и вспомогательного производства движимое имущество недвижимое имущество инструменты сырье материалы энергоресурсы

Продолжение табл. 1

Клиентский капитал	Клиент-капитал имя компании договоры коммерческой концессии секреты формирования и расширения клиентуры способности фирмы по расширению клиентуры бренды права и гарантии клиента список клиентов	2.3 CF от клиентов доходы от клиентов зарплата обслуживания клиентов скидки постоянным клиентам премии за полезные исследования клиентов заявленные депозиты клиентов в банках	3.3 Материальный капитал для клиентов пункты сервисного обслуживания другая инфраструктура уличная реклама запчасти и комплектующие для ремонта имущество клиентов, переданное для ремонта

В результате исследований, проводимых учеными за последние годы, было выявлено, что любое предприятие обладает тремя видами капитала: финансовым, физическим и интеллектуальным, в структуре и пропорциях представленных в таблице 1.

Порядок использования РИД и других объектов интеллектуальной собственности (ОИС) в хозяйственной, производственной и коммерческой деятельности регулируется рядом нормативных, международных и государственных правовых актов. Задача предпринимателей и предприятий состоит в строгом соблюдении требований этих актов. Страны, не соблюдающие эти нормы, не получают льгот в сфере международной торговли и кооперации. Поэтому управление этими активами должно строиться, прежде всего, на соблюдении всех требований международных и национальных нормативных актов.

Рассматривать ОИС лишь в качестве объекта управления на предприятии и не учитывать остальные нематериальные активы (НМА) было бы неправильным, поскольку речь идет об управлении факторами преимущества предприятия на рынке, которые,

как правило, дают максимальный эффект лишь в комплексе. Всю совокупность НМА предприятия можно проранжировать по значимости и юридической защищенности следующим образом:

- интеллектуальная собственность;
- другие нематериальные активы;
- факторы, обеспечивающие иные преимущества предприятия на рынке.

ОИС и НМА как объекты стоимостной оценки

Интеллектуальная собственность представляет собой результаты интеллектуальной деятельности (РИД) и приравненные к ним средства индивидуализации юридических лиц, товаров, работ, услуг и предприятий (СИ), которым предоставлена правовая охрана.

При этом, в соответствии с законодательством РИД и СИ не могут отчуждаться или иными способами переходить от одного лица к другому. Однако права на такие результаты и средства, а также материальные носители, в которых выражены соответствующие результаты или средства, могут отчуждаться или иными способами переходить от одного лица к другому в случаях и в порядке, которые установлены законодательством.

На результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации признаются интеллектуальные права, которые включают исключительное право, являющееся имущественным правом, а в случаях, предусмотренных ГК РК, также личные неимущественные права и иные права (право следования, право доступа и др.)

Правообладатель вправе использовать РИД и СИ по своему усмотрению любым не противоречащим закону способом.

Правообладатель может распоряжаться исключительным правом на РИД и СИ.

Правообладатель может по своему усмотрению разрешать или запрещать другим лицам использование РИД и СИ. Отсутствие запрета не считается согласием (разрешением).

Согласно действующему законодательства охраняемыми на территории РИД и СИ (объектами интеллектуальной собственности) являются:

Произведения науки, литературы и искусства;

Программы для ЭВМ;

Базы данных;

Исполнения;

Фонограммы;

Сообщение в эфир или по кабелю радио- или телепередач (вещание организаций эфирного и кабельного вещания);

Изобретения;

Полезные модели;

Промышленные образцы;

Селекционные достижения;

Топологии интегральных микросхем;

Секреты производства (ноу-хау);

Фирменные наименования;

Товарные знаки и знаки обслуживания;

Наименования мест происхождения товаров;

Коммерческие обозначения.

Закрытость перечня РИД и СИ, по которым на территории Казахстана предоставляется правовая охрана, не является основанием отказа в использовании в хозяйственной деятельности и стоимостной оценке исключительных прав на такие результаты творчества, как научные открытия или на такие средства индивидуализации, как доменные имена и т. п.

Руководствуясь принципами и нормами казахстанского и международного права и международными договорами, которые являются составной частью правовой системы, конкретизируется содержание понятия интеллектуальной собственности положениями Стокгольмской конвенции от 14.07.67 (с изменениями от 02.10.97), учредившей Всемирную организацию интеллектуальной собственности.

Согласно Стокгольмской конвенции «… интеллектуальная собственность включает права, относящиеся к:

- литературным, художественным и научным произведениям;
- исполнительской деятельности артистов, звукозаписи, радио- и телевизионным передачам;
- изобретениям во всех областях человеческой деятельности;
- научным открытиям;
- промышленным образцам;

- товарным знакам, знакам обслуживания, фирменным наименованиям и коммерческим обозначениям;

- защите против недобросовестной конкуренции;

а также все другие права, относящиеся к интеллектуальной деятельности в производственной, научной, литературной и художественной областях».

Эта формулировка более точно определяет круг объектов интеллектуальной собственности.

Но управление ИС может осуществляться не только на предприятии. Его развитие имеет прямой смысл и на уровне региона, и на уровне государства и даже на уровне отдельной предприимчивой личности, например, предпринимателя без образования юридического лица. В этом случае речь идет о самоуправлении. Комплексно управлять ИС можно только в составе остальных НМА, тогда речь идет об управлении всей их совокупностью. В этом случае ИС выступает в качестве одной из подсистем более общей системы реализации юридически оформленных преимуществ, зафиксированных в управлении. В отличие от остальных НМА предприятия ИС выступает как наиболее юридически защищенная и, вместе с тем, стратегически важная составляющая неосязаемых активов. Поэтому, говоря об управлении НМА предприятия, в первую очередь, следует иметь в виду ИС.

Как уже отмечалось, в международной практике под НМА обычно понимают все юридически оформленные права и привилегии фирмы или корпорации, участвующие в их хозяйственной деятельности. Можно сказать и по-другому: НМА - это все юридически оформленные явные и неявные преимущества предприятия, которые влияют на эффективность его деятельности. При этом понятно, что далеко не все преимущества юридически оформляются. Из них те, что выявлены, юридически оформлены и поставлены на баланс предприятия, называют идентифицированными. Остальные, чаще всего не отделимые от предприятия и/или его персонала, и не учитываемые в бухгалтерском балансе, называют неидентифицированными.

Таким образом, НМА – это активы, которые:

- не обладают физической субстанцией;

- проявляют себя своими экономическими свойствами;
- дают права и привилегии их собственнику;
- генерируют доходы для их собственника.

Что означает не обладание НМА физической субстанцией? Материальный актив должен отвечать одному или нескольким из условий, которым не отвечает НМА, например:

1. Материальному активу свойственно физическое существование и определенная вещественная форма; он должен быть материальным: его можно увидеть (должен быть видимым) и ощутить (должен быть осязаемым).

2. Стоимость материального актива создается его материальной субстанцией (физические особенности, вещественные и видимые элементы). Стоимость НМА создается его нематериальной субстанцией (из имущественных прав).

Проявление нематериальным активом своих экономических свойств означает, что для того, чтобы НМА имел экономическую стоимость, он должен потенциально увеличивать стоимость других активов, с которыми он связан. НМА должен оказывать положительное воздействие на стоимость группы активов. Это не означает, что мера увеличения их стоимости является показателем стоимости оцениваемого НМА. Она просто указывает на то, что оцениваемый НМА на самом деле добавляет положительную стоимость. Именно эти свойства признаются как экономические свойства НМА или способ проявления НМА своих экономических свойств.

Для того, чтобы НМА имел экономическую стоимость, он должен предоставить своему владельцу определенный, измеримый объем прав и привилегий. Патентование технических решений, регистрация товарных знаков, оформление правовой охраны других результатов интеллектуальной деятельности предоставляют их владельцу монопольное право извлекать из них доходы, продать, сдавать в аренду (лицензирование), запрещать их использование другими лицами, применять в качестве средств защиты.

Наконец, возможность генерирования НМА доходов для своего собственника предполагает, что права и привилегии от владения НМА должны приносить экономические выгоды в ви-

де увеличения дохода или снижении издержек. Эти выгоды, генерируемые НМА, измеряются путем сравнения величины экономического дохода, производимого оцениваемым НМА с величиной экономического дохода, который имел бы владелец в том случае, если бы этот НМА вовсе не существовал.

НМА возникают в силу:

- интеллектуальной собственности;
- благоприятных контрактных прав;
- благоприятных неконтрактных взаимоотношений;
- деловой репутации (имеются также такие синонимы этого понятия, как неидентифицированные (неотделимые) НМА, гудвилл, сгруппированные неосязаемости).

Что касается интеллектуальной собственности, то, как неоднократно отмечалась, это результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации, которым предоставлена правовая охрана. ИС охраняется законом от неразрешенного использования другими лицами.

Благоприятные контрактные права существуют в соответствии с условиями контракта (договора, соглашения) в письменной форме, который представляет экономическую выгоду для сторон (контракты на поставки, контракты на сбыт продукции, контракты на снабжение, лицензионные соглашения и др.)

Благоприятные неконтрактные взаимоотношения между сторонами обычно не носят договорного характера. Они могут быть кратковременными и представлять большую ценность для сторон (набранные кадры; структурные взаимоотношения сторон; взаимоотношения с клиентами; взаимоотношения с поставщиками, взаимоотношения с дистрибьюторами и пр.)

Под деловой репутацией понимается лояльность клиентов, тенденция клиентов возвращаться к обслуживающему их бизнесу. К альтернативным понятиям стоимости деловой репутации (гудвилла) относятся «сверхприбыль»; дополнительный доход, получаемый бизнесом сверх справедливой отдачи от идентифицируемых активов; добавочная стоимость предприятия как целого, сверх общей стоимости составляющих его идентифицируемых активов. Стоимость деловой репутации определяется как остаточная стоимость НМА, после того как будет установлена и

вычтена из общей суммы стоимостей всех НМА стоимость отдельно идентифицируемых НМА.

Таким образом, в интересах стоимостной оценки:

- охраняемыми законодательством результаты интеллектуальной деятельности являются:
- произведения науки, литературы и искусства, включающие:
- литературные произведения;
- драматические и музыкально-драматические произведения, сценарные произведения;
- хореографические произведения и пантомимы;
- музыкальные произведения с текстом или без текста;
- аудиовизуальные произведения;
- произведения живописи, скульптуры, графики, дизайна, графические рассказы, комиксы и другие произведения изобразительного искусства;
- произведения декоративно-прикладного и сценографического искусства;
- произведения архитектуры, градостроительства и садово-паркового искусства, в том числе в виде проектов, чертежей, изображений и макетов;
- фотографические произведения и произведения, полученные способами, аналогичными фотографии;
- географические, геологические и другие карты, планы, эскизы и пластические произведения, относящиеся к географии, топографии и к другим наукам;
- производные произведения, то есть произведения, представляющие собой переработку другого произведения;
- составные произведения, то есть произведения, представляющие собой по подбору или расположению материалов результат творческого труда.
- другие произведения;
- программы для ЭВМ;
- базы данных;
- исполнения;
- фонограммы;
- сообщения в эфир или по кабелю радио или телепередач;
- изобретения, включая заявки по получение правовой охраны;

- полезные модели;
- промышленные образцы;
- селекционные достижения, включающие:
- сорта растений;
- породы животных;
- топологии интегральных микросхем;
- секреты производства (ноу-хау).

- охраняемыми законодательством средства индивидуализации являются:
- фирменные наименования;
- товарные знаки, знаки обслуживания, включая:
- общеизвестные товарные знаки;
- коллективные знаки;
- наименования мест происхождения товаров;
- коммерческие обозначения.

- охраняемыми в соответствии с международными договорами результатами интеллектуальной деятельности и средствами индивидуализации как НМА бизнеса, наряду с перечисленными выше объектами, являются:
- акты защиты против недобросовестной конкуренции;
- доменные имена;
- электронная торговля.

- к охраняемым результатам интеллектуальной деятельности как НМА бизнеса могут быть отнесены:
- научные открытия;
- единые технологии;
- конструкторская и/или технологическая документация (документированные результаты технической подготовки производства);
- лицензии (на добычу полезных ископаемых, на вырубку леса, на ловлю рыбы, на использование радиочастот и др.).

Нематериальные активы могут быть идентифицированы и признаны как активы, отличные от деловой репутации (гудвилла), если они соответствуют требованию юридической обособленности или требованию отделимости.

НМА признается отдельно идентифицируемым НМА по критерию юридической обособленности (L), если он зареги-

стрирован в установленном порядке, имеет правовую охрану, и права на который возникают в рамках гражданско-правовых или контрактных отношений (удостоверяются наличием патента, свидетельства, договора, контракта, соглашения и т. п.).

Чтобы НМА подпадал под отдельно идентифицируемый НМА по критерию отделимости (О), необходимо, чтобы существовала потенциальная возможность его продажи. Это не означает, что его владелец в будущем обязательно продаст этот НМА. Однако наличие сделок с идентичным или похожим НМА является свидетельством в пользу того, что данный НМА является отдельно идентифицируемым нематериальным активом и подлежит отдельной оценке. НМА удовлетворяет критерию отделимости, если даже он сам по себе не отчуждаем, но может быть отчужден совместно с каким–либо другим активом или их группой.

Нематериальные активы, связанные с бизнесом действующего предприятия, могут быть подразделены на следующие группы:

НМА, используемые в маркетинге продукции: товарные знаки (бренды), оригинальные наименования товаров (L); знаки обслуживания, коллективные знаки, общеизвестные товарные знаки, знаки сертификации (L); фирменные наименования (L); коммерческие обозначения (L); внешний вид продукции (уникальные сочетания цвета, формы или упаковки продукции) (L); заголовки газет (L); зарегистрированные имена доменов в Интернете (L); соглашения об отказе от недобросовестной конкуренции (L);

НМА, связанные с клиентами предприятия: списки покупателей (О); список заявок на заключение контрактов (L); контракты с покупателями и связанные с ними отношения с покупателями (L); неконтрактные отношения с покупателями (О);

НМА, имеющие художественно-творческую ценность: пьесы, оперы, балеты (L); книги, журналы, газеты и другие литературные произведения (L); музыка, в т.ч. музыка, используемая в рекламных роликах (L); картины, фотографии (L); видеоматериалы, в т.ч. кинофильмы, музыкальные видеоклипы, телевизионные программы (L);

НМА, основывающиеся на контрактных соглашениях: лицензионные соглашения (L); рекламные контракты, контракты на строительство, обслуживание, поставки (L); лизинговые соглашения (L); разрешения на строительство (L); франчайзинговые соглашения (L); права телерадиовещания (L); лицензии на добычу ископаемых, бурение скважин, рубку леса и т.д. (L); обслуживающие контракты (L); контракты по найму рабочей силы (L);

НМА, основывающиеся на технологиях: запатентованная технология (L); незапатентованная технология (O); топологии интегральных микросхем (L); научные открытия (L); коммерческие тайны (секретные формулы, процессы, рецепты, технические ноу-хау, лабораторные журналы, технологические процессы, техническая документация) (L);

НМА, связанные с инженерной деятельностью: промышленные образцы (L); патенты на изделия (L); полезные модели (L); секреты производства, инженерные чертежи и схемы, проекты, фирменная документация (L);

НМА, связанные с селекционной деятельностью: сорта растений(L); породы животных (L); заявки на регистрацию сортов растений и/или породы животных(L);

НМА, связанные с обработкой данных: охраняемые компьютерные программы (L); базы данных (O);

НМА, связанные с «человеческим капиталом»: набранная и обученная рабочая сила (O); договора найма (L); соглашения с профсоюзами (L));

НМА, связанные с земельным участком арендные права (L); права на разработку месторождений полезных ископаемых (L); сервитуты (O); права на воздушное пространство (O); право на водное пространство (O);

НМА, связанные с деловой репутацией (гудвиллом): гудвилл организации (O); гудвилл профессиональной практики (O); личная репутация знаменитости (O).

Это далеко не весь перечень НМА современного предприятия (бизнеса). В зависимости от специфики вида деятельности у предприятия могут появиться специфические НМА. В частности, в сотовых компаниях – номерная емкость, в аэропортах и авиакомпаниях – права на взлетно-посадочные полосы и многие

другие аналогичные права могут быть включены в состав НМА предприятия, поскольку они также обладают теми экономическими и правовыми признаками, какие приписываются НМА действующего предприятия.

Контрольные вопросы:

1. Идея как основной результат интеллектуальной деятельности (РИД 2.
2. Охраняемыми законодательством результаты интеллектуальной деятельности являются:
3. Что означает не обладание НМА физической субстанцией?
4. Три составляющие капитала действующего предприятия.
5. ОИС и НМА как объекты стоимостной оценки.

3.2. Цели и задачи оценки интеллектуальной собственности

Оценка исключительных прав на ОИС и другие НМА может проводиться с различными целями. В соответствии с Законом РК «Об оценочной деятельности» в проведение оценки является обязательным в случае вовлечения в сделку объектов оценки, принадлежащих полностью или частично республиканской собственности, субъектам коммунальной собственности либо муниципальным образованиям. Это – определение стоимости объектов оценки в целях их приватизации, передачи в доверительное управление либо передачи в аренду, при использовании в качестве предмета залога, при продаже или ином отчуждении объектов оценки, при переуступке долговых обязательств, при передаче в качестве вклада в уставные капиталы, фонды юридических лиц, при возникновении спора о стоимости объекта оценки и др. В частности, к последним относятся споры при национализации имущества, при ипотечном кредитовании, при составлении брачных контрактов и разделе имущества разводящихся супругов, при выкупе или ином предусмотренном законодательством изъятии имущества у собственников для государственных или муниципальных нужд, при проведении оценки объектов оценки в целях контроля за правильностью уплаты налогов в случае возникновения спора об исчислении налогооблагаемой базы.

В практике оценки ОИС и НМА наиболее часто встречаются такие цели оценки, как купля-продажа, внесение в уставный капитал, налоговое планирование и т. д. Наиболее очевидными поводами для проведения оценки НМА действующего предприятия являются также слияния и поглощения предприятий, купля-продажа предприятия, создание нового предприятия и т. п. Очевидно, что частным случаем купли-продажи предприятия является приватизация.

Как показывает практика в настоящее время имеется достаточно широкий перечень целей оценки интеллектуальной собственности и НМА, которые можно сгруппировать следующим образом:

I. Постановка на учет (стоимость в использовании или потребительная стоимость):

Постановка исключительных прав на РИД и СИ (объекты интеллектуальной собственности) на баланс в качестве нематериального актива.

Стратегическое планирование при смене приоритетов.

Формирование ценовой политики.

Раздел имущества предприятия.

Слияние предприятий.

Ликвидация предприятия.

Передача под залог при получении кредита.

Страхование прав.

Инвентаризация нематериальных активов.

Инвестирование капитала в предприятие.

II. Налогообложение:

Налоговое планирование.

Финансовый анализ эффективности использования активов по итогам работы предприятия.

III. Трансферт (стоимость в обмене):

1. Купля-продажа прав использования ОИС через лицензию.

2. Внесение исключительных прав на РИД и СИ в уставный капитал.

3. Приватизация с ограничением интеллектуальных прав.

4. Приватизация без ограничения интеллектуальных прав.

5. Коммерческая концессия.

6. Отчуждение исключительных прав на РИД и СИ в полном объеме.

7. Реализация избыточных нематериальных активов.

8. Безвозмездная передача исключительных прав на РИД и СИ.

9. Дарение исключительных прав на РИД и СИ.

10. Наследование исключительных прав на РИД и СИ.

IV. Судебная практика:

- оценка ущерба (убытков и упущенной выгоды) в связи с нарушением исключительных прав правообладателя РИД и СИ.

Стоимость исключительных прав на ОИС и других НМА зависит от многих технических, правовых, экономических и других факторов. Ими являются все показатели размера товарооборота и дохода (прибыли), который может быть получен год за годом, пока будет использован оцениваемый ОИС (НМА), независимо от того, будут ли расти, снижаться доходы от использования ОИС (НМА) или они будут стабильными в течение многих лет.

Наиболее важными факторами, определяющими стоимость исключительных прав на ОИС (НМА), являются:

- качество идеи и уровень научно-технической разработки;

- объем охраняемых по данному ОИС интеллектуальных прав, зафиксированных его авторами и правообладателями;

- коммерческие возможности использования нововведения, обеспечивающие лицензиату получение дополнительной прибыли от применения предмета лицензии. Степень разработанности РИД: идея, запатентованное техническое решение, научно-техническая документация по организации производства, полупромышленное или промышленное образцы, сертифицированное изделие и др.;

- размер капиталовложений, необходимых для организации производства продукции по лицензии;

- наличие и качество правовой охраны (патентная, беспатентная лицензия, ноу-хау или др.).

- территория договора, т. е. перечень стран (административно-территориального района), на территории которых лицензиату предоставлено исключительное право на использование технологии нового производства и продажу продукции по лицензии;

- полнота предоставляемых лицензиату прав на использование ОИС в рамках оговоренной территории (исключительное или неисключительное);

- расходы на собственные научно-исследовательские и инновационные работы при разработке новой технологии, сопоставимой по экономической эффективности с закупаемой;

- объем передаваемой технической документации по научно-технической разработке или ноу-хау. В стоимости учитывается, передается ли в рамках лицензионного соглашения техническая документация в полном объеме (конструкторская, технологическая и эксплуатационная) или частично (например, только конструкторская);

- зависимость лицензиата от лицензиара в поставках необходимых сырья, материалов, узлов и деталей для организации производства продукции по лицензии;

- условия лицензионного договора о взаимообмене техническими усовершенствованиями, как обеспеченными, так и не обеспеченными патентной охранной;

- объем технической помощи, оказываемый лицензиаром лицензиату в освоении закупленной им лицензии;

- наличие конкурентных предложений на продажу технологий, сопоставимых по экономической эффективности с закупаемой (продаваемой) технологией;

- государственное регулирование лицензионной торговли (налогообложение, размер роялти и т. д.);

- вид платежа за лицензию (единовременная фиксированная сумма или периодические платежи в виде роялти);

- условия лицензионного договора о судебных издержках по возможным искам третьих лиц о нарушении их патентных прав.

В частности, качество охраняемой патентом формулы изобретения оказывает существенное влияние на стоимость исключительного права на использование данного изобретения. Например, изобретение с пунктами формулы, относящимися к сравнительно менее важным свойствам продукта или отдельному применению продукта, обычно в конфликтной ситуации становится менее защищенным и, соответственно, такое изобретение является менее ценным, чем с пунктами, относящимися ко

всей широте его применения. В этом проявляется и существующее качество и ценность изобретения как охраняемого РИД при его оценке.

В соответствии с Законом РК «Об оценочной деятельности в» в отчете в обязательном порядке указываются дата проведения оценки объекта оценки, используемые стандарты оценки, цели и задачи проведения оценки объекта оценки, а также приводятся иные сведения, которые необходимы для полного и недвусмысленного толкования результатов проведения оценки объекта оценки, отраженных в отчете. В оценке ОИС и других НМА важную роль играет правильное определение задач оценки и базы оценки (вида определяемой стоимости). Ниже в табл. 2 приведена взаимосвязь цели оценки с задачами оценки и с видами определяемой стоимости.

Таблица 2

Цели, задачи оценки и соответствующие им базы оценки

Цель оценки	Задачи оценки	База оценки
Купля-продажа исключительных прав на использование ОИС через лицензию или отчуждение исключительных прав в полном объеме	Определение рыночной стоимости для возможной продажи исключительной (неисключительной) лицензии или отчуждения исключительных прав в полном объеме	Рыночная стоимость
Инвестирование в инвестиционный проект	Определение инвестиционной стоимости исключительных прав на ОИС наряду с другими имущественными и денежными вкладами	Инвестиционная стоимость

Продолжение табл. 2

Внесение в уставный капитал	Определение рыночной стоимости исключительных прав на ОИС, вносимых их правообладателем в качестве взноса в уставный капитал предприятия, создаваемого с его участием. Расчет общей стоимости капитала, необходимого для создания и поддержания в рабочем состоянии имущественного комплекса предприятия.	Рыночная стоимость
Приватизация с ограничением прав	Определение текущей стоимости (воспроизводства или замещения) исключительных прав на ОИС при существующем его использовании для формирования уставного капитала приватизируемого предприятия	Стоимость воспроизводства или замещения
Приватизация без ограничения прав	Определение рыночной стоимости исключительных прав на ОИС при наиболее эффективном использовании для формирования уставного капитала приватизируемого предприятия	Рыночная стоимость
Коммерческая концессия	Определение рыночной стоимости комплекса исключительных прав на ОИС (единую технологию) при продаже бизнеса или передаче комплекса объектов ОИС (единой технологии)	Рыночная стоимость
Отчуждение исключительных прав на ОИС в полном объеме	Определение рыночной стоимости исключительных прав на ОИС для возможного их отчуждения в полном объеме	Рыночная стоимость

Продолжение табл. 2

Реализация избыточных активов	Определение рыночной стоимости избыточных НМА для возможной продажи всех прав на них в полном объеме	Рыночная стоимость
Безвозмездная передача	Определение рыночной стоимости исключительных прав на ОИС для возможной безвозмездной передачи всех прав в полном объеме. Рыночная стоимость безвозмездно передаваемых ОИС необходима для бухгалтерского учета и установления размера пошлин при переоформлении правообладания	Рыночная стоимость
Дарение прав	Определение рыночной стоимости исключительных прав на ОИС для возможного дарения всех исключительных прав в полном объеме. Рыночная стоимость необходима для бухгалтерского учета и установления размера пошлин при переоформлении правообладания	Рыночная стоимость
Наследование прав	Определение рыночной стоимости исключительных прав на ОИС для возможного наследования всех прав в полном объеме. Стоимость наследуемых прав на ОИС необходима для бухгалтерского учета и установления размера пошлин при переоформлении правообладания	Рыночная стоимость на момент передачи прав наследникам
Постановка исключительных прав на объекты интеллектуальной собственности на баланс в качестве нематериального актива	Определение первоначальной (фактической) стоимости исключительных прав на ОИС в соответствии с требованиями нормативных документов (Положений) по бухгалтерскому учету нематериальных активов	Стоимость затрат правообладателя на создание ОИС или приобретение исключительного права на ОИС

Продолжение табл. 2

Стратегическое планирование при смене приоритетов	Определение инвестиционной стоимости и доходности инвестирования капитала в оцениваемые ОИС, а также инвестиционный анализ их участия в стратегическом планировании бизнеса в связи с изменением приоритетов его развития	Инвестиционная стоимость
Формирование ценовой политики	Определение рыночной стоимости исключительных прав на ОИС в цене реализуемой продукции, произведенной на его основе	Рыночная стоимость
Раздел имущества предприятия	Определение рыночной стоимости исключительных прав на ОИС для возможного раздела прав при разделе имущества и активов предприятия	Рыночная стоимость
Слияние предприятий	Определение справедливой стоимости используемых в бизнесе предприятий ОИС и НМА, исходя из оставшегося срока их использования и доходности	Рыночная стоимость
Ликвидация предприятия	Определение стоимости, которую ожидается получить от продажи исключительных прав на оцениваемые ОИС и НМА при ликвидации предприятия (бизнеса, основанного на использования оцениваемых ОИС и НМА)	Ликвидационная стоимость
Передача прав под залог при получении кредита	Определение компенсационной стоимости исключительных прав на ОИС при обеспечении кредита как доли рыночной стоимости	Доля рыночной стоимости
Страхование исключительных прав на ОИС	Определение стоимости воспроизводства или замещения (с учетом устаревания) исключительных прав на ОИС или рыночной стоимости защиты исключительных прав правообладателя ОИС при возникновении судебных разбирательств	Стоимость воспроизводства или замещения

Продолжение табл. 2

Инвентаризация Нематериальных активов	Определение скорректированной стоимости затрат на приобретение или создание ОИС, а также стоимости воспроизводства или замещения оцениваемых прав на РИД и СИ для последующего учета на балансе в качестве НМА	Рыночная стоимость как стоимость воспроизводства или замещения
Инвестирование капитала в предприятие	Определение доходности и эффективности инвестирования капитала в оцениваемые ОИС и НМА для организации производственно-хозяйственной деятельности предприятия	Инвестиционная стоимость
Налоговое планирование	Выявление выгод от амортизации оцениваемых ОИС при налоговом учете их в качестве НМА предприятия, включая правильность исчисления налогооблагаемой базы	Стоимость для целей налогообложения
Финансовый анализ эффективности использования активов по итогам работы предприятия	Установление многоцелевых возможностей использования стоимостного потенциала исключительных прав на ОИС в бухгалтерской и финансовой отчетности	Стоимость при существующем использовании
Оценка ущерба (убытков и упущенной выгоды)	Установление фактической величины реальных убытков и упущенной выгоды в результате нарушения исключительных прав правообладателей ОИС	Специальная стоимость

Из табл. 2 видно, что чаще всего используется рыночная стоимость, определяемая в результате обобщения разных подходов и методов. Из таблицы также видно, что для любого ОИС стоимостной потенциал исключительного права на этот ОИС зависит не столько от сферы использования, столько от целей. Чем больше целей использования конкретной ОИС, тем больше стоимостной потенциал данного объекта, тем он разнообразнее и богаче. Отсюда у менеджеров появляется множество вариантов финансового управления активами, вариантов наращивания стоимости бизнеса, вариантов получения доходов.

Следует отметить, что НМА (ИС) сами по себе не всегда обладают стоимостью. Их стоимость зависит от продолжения деятельности правообладателя НМА в качестве действующего предприятия (бизнеса).

Следует заметить также, что стоимость деловой репутации (гудвилла) в профессиональной оценочной деятельности аналогична гудвиллу в бухгалтерском учете и финансовой отчетности. В обоих случаях это разница между ценой покупки (исторические затраты на покупку) предприятия и совокупной стоимостью приобретенных активов за вычетом предполагаемого долга (остаточная стоимость после того, как были учтены все активы и обязательства).

Контрольные вопросы:

1. Цель оценка исключительных прав на ОИС и другие НМА.
2. От каких факторов зависит оценка исключительных прав на ОИС и НМА .
3. Оценка ущерба (убытков и упущенной выгоды).
4. Страхование исключительных прав на ОИС.
5. Как проводится инвентаризация нематериальных активов.

3.3. Организация стоимостной оценки интеллектуальной собственности и нематериальных активов

Организация стоимостной оценки ОИС и НМА в основном определяется проявлением и взаимодействием между собой следующих факторов:

- состоянием спроса на услуги по оценке ОИС и НМА, определяемое как самими бизнесменами, так и государственной политикой;

- законодательной базой, ее развитием и преобразованием по основным направлениям российского бизнеса;

- гармонизацией отечественной учетной политики и финансовой отчетности с требованиями международных стандартов финансовой отчетности;

- промышленной и инновационной политикой, продекларированной правительством и механизмом фактической востребованностью ОИС в бизнесе;

- состоянием и намерениями активной части оценочной общественности.

Следует отметить, что самыми динамичными факторами среди вышеназванных являются последние два – фактор субъектов оценочной деятельности, т. е. активная часть оценщиков, формирующих рынок и сложившейся фактической востребованностью ОИС и других объектов инноваций в бизнесе.

Оценка исключительных прав на РИД и СИ как ОИС и НМА – деятельность интеллектуалоёмкая. Хотя многие из принципов, методов и способов оценки этих активов похожи на те, которые используются в других областях оценки, оценка интеллектуальных активов требует специального образования, подготовки, навыков и опыта.

Специалист-оценщик, который на основании полученных оценочных знаний через членство в саморегулируемой организации оценщиков и страхование своей гражданской ответственности получил доступ к этой сложной профессии, в первую очередь, должен обладать необходимыми знаниями, опытом, практикой и навыками патентования коммерчески ценных технических решений, коммерциализации ОИС и других результатов научно-технической и инновационной деятельности, экономических измерений доходов и выгод от использования ОИС в бизнесе (выявление эффекторов).

Оценщик, приступая к выполнению работы, связанной с оценкой исключительных прав на ОИС, как правило, руководствуется действующим законодательством и общими принци-

пами оценочной деятельности с учетом ее специфики. При проведении их стоимостной оценки оценщик должен понимать и правильно применять установленные методы и процедуры, необходимые для получения достоверной величины искомой стоимости объекта оценки.

Оценка стоимости исключительного права на ОИС и НМА производится в определенной последовательности и с соблюдением требований к содержательности ее результатов.

Проведение оценки ОИС и НМА включает в себя следующие этапы:

- заключение с заказчиком договора об оценке конкретного объекта;
- анализ объекта бизнеса и при необходимости проведение инвентаризации интеллектуальных прав предприятия на участвующие в бизнесе ОИС и НМА в составе единой технологии производства продукции;
- эффекторный анализ ОИС и НМА как источников текущих и перспективных эффектов, доходов и прибылей бизнеса;
- установление основных факторов, влияющих на стоимость и их количественных и качественных характеристик;
- анализ рынка лицензионной торговли и продукции, к которому относится оцениваемый объект;
- выбор методов оценки в рамках каждого из подходов к оценке и осуществление необходимых расчетов;
- обобщение результатов, полученных в рамках каждого из подходов к оценке, и определение итоговой величины стоимости объекта оценки;
- составление и передача заказчику отчета об оценке.

Для установления количественных и качественных характеристик оцениваемого ОИС проводится идентификация объекта оценки. Процедура по идентификации (установление наличия) оцениваемых ОИС предполагает обследование и установление их наличия в материальных носителях, являющихся объектами учета. В качестве таковых могут быть представлены письменное и/или изобразительное описание, чертежи, схемы, образцы продукции, дискеты, винчестеры персональных ком-

пьютеров, аудио- и видеокассеты, компакт диски (CD) и другие носители объектов оценки.

На этапе правовой экспертизы необходимо идентифицировать права на ОИС — удостовериться в наличии документов, подтверждающих правомерное обладание интеллектуальными и исключительными (имущественными) правами на этот ОИС. Перечень таких документов составляют: охранные документы (патенты, свидетельства), лицензионные договоры (патентные и беспатентные лицензии) и соглашения, договоры отчуждения исключительных прав в полном объеме, учредительные договоры о возможности передачи исключительных прав на ОИС в уставный капитал предприятий, договоры заказа (финансирования) на создание ОИС сторонними организациями, другие формы заказа на создание таких объектов в порядке служебного задания, контракты или авторские и лицензионные договоры между предприятием и разработчиками, акты приема-передачи при безвозмездной передаче прав на ОИС, решения органов государственной власти, принимаемые при реорганизации, банкротстве, приватизации предприятий и касающиеся конкретных ОИС и единых технологий. На предприятии, использующем ОИС в качестве нематериальных активов, должен быть акт об их передаче в эксплуатацию и постановке на учет.

Затем необходимо обосновать базу оценки и вид определяемой стоимости (например, рыночная стоимость, инвестиционная стоимость и т. п.), которым соответствуют определенные методы оценки.

Важнейшими процедурами при проведении оценки являются определение и анализ рынка, к которому относится объект оценки, его истории, текущая конъюнктура и тенденций, а также поиск и экспертиза аналогов объекта оценки и обоснование их выбора.

В зависимости от цели оценки, вида определяемой стоимости и методов выбирается соответствующий перечень исходной информации для последующей оценки:

- характеристика ОИС и продукции, произведенной с его использованием, при необходимости в сравнении с аналогичными или конкурирующими;

- источники получения доходов от использования ОИС;
- описание рынков ОИС и продукции, которая производится и реализовывается с использованием оцениваемого ОИС;
- затраты, производимые на приобретение и оформление исключительных прав для законного использования ОИС;
- себестоимость и цена единицы продукции, произведенной с использованием ОИС;
- риски, связанные с производством и коммерческой реализацией продукции, содержащей ОИС;
- чистые денежные потоки и соответствующий им доход (прибыль) от использования ОИС.

При проведении оценки стоимости исключительных прав на ОИС необходимо выявить все особые обстоятельства и ограничения, связанные с особенностями самих ОИС или производственно-коммерческих схем, где они применяются.

Цель оценки, вид определяемой стоимости и другие данные, собранные в ходе идентификации ОИС как объекта стоимостной оценки, служат основой для выбора и обоснования используемых при оценке подходов и методов оценки. Оценщик при проведении оценки обязан использовать затратный, сравнительный и доходный подходы к оценке или обосновать отказ от использования. Оценщик вправе самостоятельно определять в рамках каждого из подходов к оценке конкретные методы оценки с учетом объема и достоверности доступной для использования того или иного метода собранной им рыночной информации.

На основании полученных исходных данных формируется общий алгоритм оценки данного ОИС или группы активов в составе единой технологии, так как в очень редких случаях для производства продукции является достаточным одного (оцениваемого) ОИС. Этот алгоритм включает систему методов, используемых в данной оценке, и систему ограничений по каждому из методов. В этом алгоритме предусмотрена процедура определения веса каждого из методов, который влияет на окончательную цифру при усреднении результатов.

Далее выполняются расчетные процедуры по каждому из выбранных методов оценки. Итоги расчетов, выполненных с применением разных расчетных методов в рамках трех подхо-

дов оценки, должны совпадать или быть близким друг другу. Теоретически это возможно, но на практике они всегда отличаются друг от друга. Это в значительной степени объясняется тем, что при применении выбранных методов расчета и подходов к оценке могли быть допущены погрешности, различающиеся между собой своим характером и величиной.

Так, при затратном подходе источниками погрешностей могут быть неточное определение статей калькуляции расходов, сроки разработки и др.

В методах доходного подхода погрешность главным образом может возникнуть при прогнозировании объемов продаж, при расчете количественных величин рисков, при определении доли рассматриваемой интеллектуальной собственности в формировании общих финансовых результатов бизнеса и др.

При сравнительном подходе погрешности могут возникнуть в основном из-за не совсем точного количественного измерения в стоимостном выражении различия в характеристиках рассматриваемого ОИС и выбранных с рынка его объектов-аналогов.

Итоговая величина искомой стоимости определяется оценщиком путем обоснованного обобщения результатов расчета стоимости, полученных при использовании различных методов и подходов к оценке. Обобщение результатов расчетов осуществляется, как правило, на основании выбранных оценщиком критериев путем сравнения между собой результатов расчетов по каждому из критериев.

Результаты оценки затем оформляются в виде письменного повествовательного отчета об оценке.

Согласно требованиям законодательства об оценочной деятельности, отчет об оценке исключительных прав на ОИС (НМА) не должен допускать неоднозначного толкования или вводить в заблуждение. В отчете в обязательном порядке указываются дата проведения оценки объекта оценки, используемые стандарты оценки, цели и задачи проведения оценки, а также приводятся иные сведения, которые необходимы для полного и недвусмысленного толкования результатов проведения оценки, отраженных в отчете.

В случае, если при проведении оценки определяется не рыночная стоимость, а иные виды стоимости, в отчете должны быть указаны критерии установления оценки объекта оценки и причины отступления от возможности определения рыночной стоимости объекта оценки.

Все материалы отчета об оценке должны быть направлены на обоснование стоимости исключительного права на ОИС (НМА). Следует избегать включения в отчет об оценке материалов и информации, не связанных с определением стоимости.

Контрольные вопросы:

1. Как строится организация стоимостной оценки ОИС и НМА?
2. Этапы проведение оценки ОИС и НМА .
3. Как выбирается соответствующий перечень исходной информации?
4. Какой перечень документов составляют охранные документы?
5. Важнейшие процедуры при проведении оценки.

3.4. Особенности составления задания на оценку стоимости ОИС (НМА)

В задании на оценку исключительного права на ОИС и других НМА должны быть четко описаны:

- идентификация оцениваемого НМА (объект ИС), исключительное право на который подлежит оценке;
- идентификация объема оцениваемых прав на НМА (ИС);
- правообладатель оцениваемого НМА (ИС);
- потенциальный лицензиат (или гипотетический покупатель);
- цель оценки;
- предполагаемое использование результатов оценки и связанные с этим ограничения;
- вид определяемой стоимости;
- дата оценки, на которую определяется стоимость объекта оценки;
- срок проведения оценки;
- допущения и ограничения, на которых должна основываться оценка.

В процессе сбора и анализа данных в состав факторов, которые должен рассматривать оценщик, входят:

- исключительные права, привилегии или иные правоустанавливающие условия, которые связаны с НМА;
- остаточный юридический срок действия исключительного права на НМА;
- способность НМА приносить экономические выгоды и источники этих выгод (эффектов);
- история создания и характер НМА;
- технические и экономические перспективы, которые могут затронуть оцениваемые НМА;
- состояние и перспективы отрасли, где созданы и/или используются НМА;
- предыдущие сделки с исключительными правами на оцениваемые НМА;
- анализ рынка, к которому относится оцениваемый НМА, а также рынка продукции, которая производится с использованием оцениваемого НМА;
- любая другая информация, имеющая непосредственное отношение к оцениваемому НМА.

В процессе проведения оценки НМА (ИС) оценщик проводит правовой анализ объекта оценки как существующий в объективной форме НМА (или ОИС) и действенности исключительного права на него. Следует анализировать документы, удостоверяющие права, привилегии или другие условия правообладания объектом оценки (патенты, свидетельства, сертификаты, другие правоудостоверяющие документы и т. п.). Следует также проверить действенность этих документов на дату оценки (возможно досрочное прекращение действия охранных документов).

В случаях приобретения исключительных прав на НМА (ИС) на основе договора (контракта, соглашения), необходимо проанализировать требования или условия, содержащиеся в этом договоре (могут быть ограничения или запреты передачи исключительного права третьему лицу и др.).

Анализировать и оценить экономически полезный срок службы оцениваемого НМА (ИС). Этот срок должен быть в пределах остаточного срока действия исключительного права на НМА (ИС). Следует также рассмотреть возможность продления

(возобновления) срока действия исключительного права на объект оценки. Правовые границы НМА могут оказаться недостаточными для целей оценки и для защиты интеллектуальных прав правообладателей НМА.

Провести научно-технический анализ оцениваемого НМА (ИС) как объекта, обеспечивающего более высокий технический уровень по сравнению с достигнутым (выявление технического эффектора). Анализ технического уровня основан на сопоставлении совокупности значений показателей технического совершенства оцениваемой продукции и базовых образцов и является относительной характеристикой технического совершенства продукции. Техническое совершенство продукции представляет собой совокупность наиболее существенных свойств продукции, определяющих её качество (пригодность для удовлетворения определенных потребностей потребителей в соответствии с назначением продукции).

Провести экономический анализ оцениваемого НМА (ИС). Анализ заключается в исследовании экономических свойств объекта оценки путем проведения эффекторного анализа. Должны быть выявлены источники эффекта и количественное измерение доходов (эффекта) от использования НМА в бизнесе, и выстроена «система показателей стоимостной цепочки».

Контрольные вопросы:

1. Что должно быть четко описано в задании на оценку исключительного права на ОИС и других НМА?
2. Что проводит оценщик в процессе проведения оценки НМА (ИС)?
3. Методы проведения анализа ОИС и НМА.

3.5. Подходы к оценке стоимости исключительных прав на ОИС и НМА

Основные положения

Экономическое измерение ценности исключительного права на объекты интеллектуальной собственности осуществляется преимущественно по дополнительной прибыли, которую покупатель лицензии на право использования ОИС ожидает полу-

чить от использования этого ОИС на своем предприятии. При покупке лицензии конечная цель лицензиата заключается в получении прибыли сверх той, которую он или его конкуренты получают от реализации своих товаров (услуг) на рынке при использовании типовых общеизвестных технологий или других объектов техники. Все методы расчета стоимости исключительного права на ОИС основаны на определении ожидаемой дополнительной прибыли лицензиата за экономически полезный срок действия исключительного права на оцениваемый ОИС и ее справедливом распределении между лицензиатом и лицензиаром (правообладателем) ОИС. Доля лицензиара в этой прибыли и составляет расчетную величину стоимости прав на ОИС.

Таким образом, практическая задача расчета стоимости исключительного права на ОИС состоит в определении размера ожидаемой прибыли лицензиата от использования ОИС на базе ценообразующих факторов и установлении доли этой прибыли, подлежащей выплате правообладателю в качестве вознаграждения за использование принадлежащего ему на монопольной основе ОИС.

Международные и национальные стандарты оценки требуют обязательного использования затратного, сравнительного и доходного подходов к оценке при проведении оценки стоимости исключительного права на ОИС и других НМА, или обоснования отказа от их использования. Затем, в пределах каждого из выбранного подхода к оценке, оценщик вправе самостоятельно определять конкретные методы оценки. При этом учитываются цель и назначение оценки, способ использования результатов оценки, объем и достоверность доступной для использования того или иного метода рыночной информации и другие необходимые для достоверного измерения стоимости ОИС как объекта профессиональной стоимостной оценки. Все эти важные моменты должны быть прописаны специальным документом – Заданием на оценку.

Хотя многие из принципов, методов и способов оценки исключительного права на ОИС похожи на те, которые используются при профессиональной стоимостной оценке недвижимости, машин и оборудования действующего предприятия (бизнеса), тем не менее, оценка стоимости исключительного права на

ОИС имеет свои особенности. Эти особенности обусловлены спецификой самих ОИС, природой предоставления и действия правовой охраны, использования этих объектов в хозяйственной деятельности и в гражданском обороте и т. д. Сюда же можно отнести такие особенности рынка интеллектуальной собственности: например, большая часть ОИС никогда не продается и не покупается как по отдельности, так и в составе группы активов предприятия (имущественного комплекса). Их оценка на основе стандартных приемов, таких как сравнение однотипных сделок и суммирование прошлых затрат, либо вообще невозможна, либо может привести к совершенно неверным результатам.

Рыночная стоимость исключительного права на ОИС зависит от многих факторов. Ими, в частности, являются все показатели товарооборота и дохода (прибыли), которые могут быть получены в течение ряда лет, пока используется оцениваемый ОИС независимо от того, будут ли их уровни расти, или они будут стабильными, или будут снижаться.

В условиях жесткой конкуренции широта и сила пунктов формулы изобретения оказывает существенное влияние на стоимость изобретения. Это проявляется через эффекторы, через растущие объемы продаж и сверхприбыли, стабильно получаемые в течение многих лет, пока сохраняется монополия на использование этого ОИС, и он в состоянии в течение этого периода времени обеспечить те экономические выгоды, которые получает пользователь эффективно эксплуатируя эффекторы. Или, в частности, запатентованное изобретение (или полезная модель) с пунктами формулы, относящимися к сравнительно менее важным свойствам продукта или отдельному применению продукта, будет менее ценным, чем с пунктами, относящимися к сущности продукта или ко всей широте его применения. Слабое изобретение делает товар менее привлекательным для потребителя, и это отражается и в эффекторе, и в выручке, и в массе прибыли.

Следует особо отметить, что невозможно разработать «типовую универсальную» методику оценки рыночной стоимости коммерчески ценных научно-технических разработок или других объектов инновации. Каждый из них является оригинальным (по определению!) и условия их практического использова-

ния принципиально различны. «Единая» методика принципиально не может учитывать всю совокупность конкретных особенностей практического использования ОИС. В каждом конкретном случае оценки исключительного права на ОИС и НМА разрабатывается индивидуальная методология расчета. Она должна наиболее полно учесть все ценообразующие факторы, влияющие на рыночную стоимость этого объекта. Это эффекторы и другие технико-экономические показатели ОИС, которые способны приносить экономические выгоды для правообладателя и др. Это, в частности, такие факторы, как прошлые затраты на создание технического новшества и доведения его до состояния готовности, в котором он пригоден к использованию в запланированных целях. В связи с этим, на практике обычно проводят расчет обоснованной рыночной стоимости ИС одновременно по нескольким подходам и методам.

Выбор подходов к оценке и методов оценки исключительного права использования ОИС осуществляется на основании анализа содержания цели оценки, преимуществ и недостатков каждого метода оценки, а также исходя из полноты и достаточности собранных исходных данных для расчета рыночной стоимости исключительного права на ОИС. Поскольку возможно использование несколько подходов и методов расчета стоимостных показателей, результаты оценок, полученные при использовании этих подходов и методов, учитываются при принятии окончательного решения об итоговой величине рыночной стоимости исключительного права на ОИС. Это связано с тем, что часто требуется выразить итоговую величину стоимости объекта оценки в виде единой величины, а не в виде диапазона стоимостей, в границах которых может находиться искомая стоимость объекта оценки.

***Контрольные вопросы*:**

1. От чего зависит рыночная стоимость исключительного права на ОИС?

2. Что требуют обязательного использования международные и национальные стандарты оценки?

3. От каких факторов зависит рыночная стоимость исключительного права на ОИС?

3.6. Новые тенденции и факторы, влияющие на оценку и на стоимость НМА

Высокий уровень риска и неопределенности в отношении будущих выгод компании в результате ее вложений в новые знания, разработки ОИС и других НМА, и отсутствие четких отношений между затратами и выгодами часто являются причинами того, что связанные с НМА затраты (такие как рекламные затраты на создание нового товарного знака и его раскрутки) непосредственного относят на счет прибылей и убытков, вместо того чтобы учитывать их в составе внеоборотных активов, которые будут генерировать прибыль на протяжении ряда лет.

По мнению некоторых специалистов, эти различные процессы учета затрат на НМА дают инвесторам и кредиторам искаженную информацию, в то время как управляющие, обслуживающие производство внутри компании, осведомлены обо всех фактах. Это различие в уровнях знаний известно в экономических отраслях как явление «информационной асимметрии». Специалисты считают, что подобные явления могут приводить к недооценкам или переоценкам бизнеса, что, в свою очередь, способствует принятию плохих инвестиционных или кредитных решений.

Традиционные системы финансовой отчетности, разработанные для промышленных компаний, делают все эти проблемы еще более запутанными. Например, методология оценки стоимости материальных активов (таких как объекты недвижимости, запасы и оборудование) является не трудной в концептуальном плане, поскольку для таких активов предсказывать будущие уровни денежных потоков относительно просто. В таких ситуациях рыночные стоимости почти всегда существуют.

В случаях с ОИС и НМА, наоборот, особо сложным оказывается их точная оценка. Вот слова Артура Левита, бывшего председателя американской Комиссии по ценным бумагам (SEC), сказанные им в 1999 г.: «По мере того как нематериальные активы продолжают увеличиваться как по размеру, так и по их распространенности, все большее и большее количество людей начинают ставить под сомнение, отражается ли их истинная

стоимость – равно как и факторы создания этой стоимости – в публично доступной отчетности в уместные для этого сроки».

Однако недостаток информации об ОИС и НМА характерен не только для инвесторов и кредиторов. Сами компании могут обладать слабыми информационными системами управления, благодаря которым они не способны отслеживать и контролировать свои НМА. Неосязаемая часть объектов и активов, таких как затраты на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы (НИОКР) и затраты на приобретение клиентов, нередко рассматривают в качестве одноперiодных расходов, а не распределяют по продуктам или процессам, и часто не считают активами.

В 1992 г. Каплан и Нортон внедрили систему «сбалансированных показателей». Она была первой системой, которая основывалась на традиционном бухгалтерском учете, но охватывала три дополнительных измерения: клиенты; внутренние бизнес-процессы (например, стоимостная цепочка [value chain] организации и логистическая система); обучение и рост. В связи с тем, что эти направления тесно соотносятся с необходимостью отслеживать эффект от использования НМА, другие исследователи (например, Б. Лев, 2001 г.) разработали концепцию «системы показателей стоимостной цепочки». Этот подход предоставляет информацию об инновационной деятельности, начиная со стадии открытия (изучения) до стадии коммерциализации результата, включая стадию его внедрения.

По мере того, как на рынок выходит все большее число предприятий, связанных с интенсивным использованием знаний в таких сферах, как биотехнологии и программирование, при попытке определить стоимости ОИС и НМА возникают новые вопросы в нескольких укоренившихся концепциях. Подразумеваемые характеристики влияют не только на стоимость ОИС и других НМА, но и на то, как их следует оценивать.

1. Меняется само представление о «предприятии». Ее границы становятся все более расплывчатыми. Например, традиционные представления о стоимостных цепочках, создаваемых в жестко структурированных вертикально-интегрированных холдингах,

сейчас становятся менее уместными. Все большее число сделок совершается на открытых рынках посредством более гибких механизмов, таких как кластеры, альянсы и сетевые организации.

2. Исключительные (имущественные) права в отношении ОИС и НМА, как правило, слабы. Таким образом, традиционные представления о юридически устанавливаемых имущественных правах могут быть больше не актуальными. Юридические «границы» активов могут теперь оказаться недостаточными для целей оценки или для защиты прав «владения». Например, имущественные права в отношении оборудования являются четкими (поскольку обычно в наличии имеется счет поставщика и другие доказательства покупки). Но определение запатентованного продукта или технологии может быть не таким однозначным даже для специалистов в соответствующей области. Например, рассмотрев ОИС, которые являются одной из самых юридически четких категорий НМА, можно увидеть повсеместные многочисленные судебные разбирательства, которые иллюстрируют, насколько слабыми оказываются в действительности эти патентные права.

Другая проблема «размытых границ» заключается в степени, в какой компании оказываются в состоянии закрепить выгоды от своих инвестиций, и в их неспособности предотвратить использование другими компаниями возможностей получить выгоду без сопутствующего участия в доле затрат (например, когда сотрудник увольняется из компании, но имеет детальные знания потребностей клиентов этой компании). Для того чтобы способствовать развитию творчества, современные общества устанавливают имущественные права в отношении знания, например, посредством патентного и авторского прав. Однако, как хорошо известно специалистам, эти имущественные права вряд ли можно назвать незыблемыми, особенно для таких неосязаемых товаров, как «информация». Данная проблема, связанная со степенью «надлежащей» защиты, имеет два основных практических следствия:

– существование эффектов «перетекания» (например, в силу развития квалификаций рабочего персонала или через имитацию продуктов);

– отсутствие эффективного контроля над будущим потоком выгод в компанию, которая принимает риск развития или приобретения дорогостоящих НМА.

3. Сложно оценивать то, чего нельзя увидеть. НМА нельзя наблюдать непосредственно, в то время как можно увидеть оборудование, процесс производства и его результат. По словам Артура Левита: «Мы давно определились с хорошими идеями по поводу того, как оценивать производственные запасы или проводить оценку промышленных предприятий. Но на сегодняшний день стоимость НИОКР, заключенную в разработке компьютерных программ, или стоимость пользовательской базы торгового сайта на Интернете количественно определить куда труднее».

4. Экономическая стоимость НМА зависит от существования и от стоимости других активов. Хотя данная зависимость варьируется в значительных пределах между различными отраслями, стоимость большинства компании проистекает за счет совокупности материальных, финансовых и нематериальных активов. Даже самым «легким» компаниям (например, компаниям в области биотехнологии или в области программирования) требуются некоторые материальные активы. Концепция «виртуальных компаний» с пренебрежимо малой долей материальных активов еще не очень широко распространена. Качество этих материальных активов, конечно, сказывается на стоимости нематериальных активов. В свою очередь, НМА, которые изолируют компанию-обладателя от прямой конкуренции, могут повысить стоимость ее материальных активов, равно как и всех прочих НМА этой компании, которые связаны с ее экономической деятельностью.

5. НМА сами по себе не всегда обладают стоимостью. Их стоимость зависит от продолжения деятельности экономического субъекта в качестве «действующего предприятия». Выявить и измерить эту зависимость между стоимостью НМА, материальными активами и продолжающейся деятельностью предприятия является особенно трудной задачей.

6. Риск и неопределенность. Будущие поступления (обычно продисконтированные, если речь идет о длительных временных горизонтах) очень часто оказываются непредсказуемыми. Обычно неопределенность и риск наблюдаются в двух различных формах: технологический риск и экономическая неопределенность. Существенные инвестиции в НМА могут привести как к высокому уровню будущих доходов, если инновация окажется успешной, так и к нулевому результату, если она провалится. Хорошим примером являются суммы, уплачиваемые компаниями связи за лицензии на внедрение сотовых телефонов «третьего поколения». Некоторые компании ныне пытаются заново согласовать условия таких лицензий, поскольку теперь они осознали, что переоценили неопределенный (в начальный момент) спрос на данную новую услугу.

7. Инвестиции в НМА часто являются необратимыми и теряются. Уже делающиеся инвестиции в НМА не могут быть приостановлены и затем начаты заново без какой-либо потери. Маркетинговые компании основывают свои действия на эффекте от постоянно идущих внушений потребителям сведений о положительных свойствах предлагаемого продукта или услуги. Одномоментные компании в этом отношении менее эффективны, чем регулярная реклама. Необратимость таких инвестиций делает их особенно чувствительными к различным формам риска, таким как неопределенности, связанные с будущими процентными ставками, будущими ценами продукта и расходами по основной деятельности.

Вложения в НМА представляют собой невозмещаемые расходы, поскольку в случае, если эти вложения неудачны, потраченные средства изъять невозможно. Например, затраты на развитие нового товарного знака как на средства индивидуализации продукции окажутся невозмещаемыми, если новый продукт не станет хорошо продаваться, поскольку эти затраты (вложения) не имеют альтернативного использования.

В НМА значительность невозмещаемых расходов и пренебрежительные величины маржинальных издержек приводят к нестабильности процесса их ценообразования. Характеристики

НМА, которые приводят к тому, что «победителю достаются все лавры» в случае успешности НМА-проектов, проистекают из того факта, что после завершения этапов НИОКР затраты на производство могут оказаться значительно меньшими. Для разработки нового программного обеспечения или лекарства обычно требуются значительные и неопределенные вложения по сравнению с менее существенными и количественно более предсказуемыми затратами на их производство и продажу.

8. Многие НМА являются специфичными для конкретной компании, так как используются только внутри той компании, которая создала их, и для ее целей. Например, по-особому разработанная система управления или организационная система, которая позволяет обеспечить гибкость и дать широту творчеству. Проблемой в таком случае является отсутствие рынка, на котором можно было бы продать такие активы. Поэтому, если та или иная компания хочет приобрести более совершенный тип организационных навыков (например, в силу особенно квалифицированного рабочего персонала), единственным доступным для нее в таком случае решением может оказаться покупка всей организации в целом.

9. Отсутствие ограничений на варианты использования (или на масштабы применения) означает, что использование НМА для данного вида деятельности не ограничивает его применения в других областях. Таким образом, издержки (альтернативных, благоприятных) возможностей отсутствуют. Используемое программное обеспечение может одновременно обслуживать потенциально неограниченное количество пользователей, при этом ее разработчикам не придется отказываться ни от какой ценной возможности ее альтернативного использования.

С точки зрения производства, такие НМА, как товарные знаки, представляющие собой наименования новых продуктов, требуют больших денежных средств для раскрутки, но их присоединение к товару обходится практически даром. Внедрение НМА на больших рынках может оказаться необычайно прибыльным до тех пор, пока данный НМА защищает его владельца от конкуренции. Доминирование на большом рынке становится

первоочередным шагом к успеху, поскольку очень часто для того, чтобы окупить важные первоначальные инвестиции, необходимо обладать колоссальным доходом. Примерами таких ОИС являются, например, новое программное обеспечение (Microsoft Windows) или мировой товарный знак (Coca-cola).

10. Сетевые эффекты. Чем больше пользователей, тем больше стоимость. Становление в качестве отраслевого стандарта означает, что продукт почти может создать свой собственный рынок (например, стандарт GSM для мобильных телефонов). Это уменьшает тревоги потребителей о будущей доступности подобного продукта или услуги. Чем больше группа людей, использующая или желающая воспользоваться продуктом или услугой, тем больше стоимость НМА, связанная с этими продуктами. Успех системы бронирования авиабилетов билетов Sabre обеспечен огромным количеством туристических агентств, которые присоединились к этой сети. Сети приводят к ситуациям, когда победителю достаются все лавры. После первоначальной гонки, чтобы стать главным рыночным игроком, победитель удерживает всю власть над рынком, поскольку потребители становятся привязанными к выработанному им стандарту (например, программы Windows). Это является важным моментом, поскольку стоимость НМА зависит от того, насколько быстро новый продукт или услуга зарекомендуют себя в качестве отраслевого стандарта. При этом последствием успеха для одной сети является высокий уровень провалов ее альтернатив. Но пока сражение за рыночную долю еще не окончено, его исход предсказать сложно.

11. Неторгуемость. Идея достаточно проста: если фирма начнет испытывать финансовые трудности, стоимость ее активов будет связана с их уровнем ликвидности. Если для рассматриваемого актива рынок обеспечивает хорошие торговые возможности, для бизнеса упрощается переход к новому масштабу и видам деятельности по мере появления возможностей (или их исчезновения) на его коммерческих рынках. Внешние кредиторы предпочитают финансировать активы, которые могут быть

легко куплены или проданы на ликвидных рынках. Но для многих НМА такая возможность отсутствует.

Проблема ликвидности НМА и их неторгуемости вытекает из трех основных факторов:

– большинство НМА являются специфичными для экономических субъектов;

– имущественные права на них «размыты»;

– будет очень дорогим или даже невозможным составить «полные контракты» по передаче связанных имущественных прав новому владельцу.

Трудность оценки НМА на основании рыночных цен имеет неблагоприятные последствия для рынков капитала. Цены обычно предоставляют полезную информацию о производительности и предпочтениях покупателей. К тому же отсутствие организованных и ликвидных рынков для обмена НМА ограничивает возможности по распределению рисков (например, посредством передачи НМА в качестве залога по взятому компанией кредиту) и специализации (исследовательские компании могли бы специализироваться на ранних стадиях разработки продуктов, а промышленно-производственные компании — на более поздних стадиях производства разработанного продукта).

Эти трудности увеличивают риск инвестирования в НМА, ограничивая возможности роста. Поскольку для НМА отсутствуют организованные рынки по их обмену и часто даже невозможно четко идентифицировать и отделить НМА от всей компании, неторгуемость НМА положительно влияет на интенсивность сделок по слияниям и поглощениям.

Все эти особенности сильно воздействуют на способность оценщиков определить «справедливую стоимость» НМА.

Для того чтобы быть объектами оценки в денежном выражении, особенно для целей судебных споров и признания в бухгалтерской отчетности, НМА должны обладать описанием, дающим возможность распознать их, а также с учетом юридического существования и защиты, должна обеспечиваться возможность обладать ими или передавать их. Последнее, впрочем, не означает, что должна иметься возможность обязательной

продажи НМА, достаточно лишь, чтобы обеспечивалась возможность передачи того или иного НМА. Также необязательно, чтобы актив подвергался отдельной и независимой передаче: подлежащий оценке НМА может зависеть в своем существовании от других НМА, которые при оценке необходимо будет принять во внимание, но это не исключает возможность оценивания первого актива в отдельности.

Также должно иметься осязаемое свидетельство или проявление существования НМА (например, диск, контракт, запись, лицензия, лицензионный документ или комплект финансовой отчетности).

Впрочем, это условие также может быть излишним, например, в случае такого объекта, как гудвилл. Юридическая защита является частой характеристикой НМА, но здесь бывают и исключения. Возможность доказательства существования НМА также означает, что его собственник может нести некоторые обязательства, например, отвечать за ущерб, причиненный НМА другим лицам (к примеру, в случае споров об авторских правах), или уплачивать налог на такой НМА.

Следует помнить, что критерии определения (идентификации) НМА для одних целей оценки (бухгалтерский учет, юридическая защита) могут быть более жесткими, чем для других (например, инвестиционная оценка). Например, в США недавно изменились правила по бухгалтерскому учету человеческого капитала компании, и присваивать определенную стоимость рабочей силе компании для бухгалтерских целей стало невозможно.

***Контрольные вопросы*:**

1. Каков уровень риска и неопределенности в отношении оценки ОИС и НМА?
2. Проблема ликвидности при оценке ОИС и НМА.
3. От чего зависит экономическая стоимость НМА?

4. ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ СТОИМОСТИ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНЫХ ПРАВ НА ОЦЕНКУ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ И НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ

4.1. Понятие исключительных прав на оценку интеллектуальной собственности и нематериальных активов и подходы их оценки

Понятия, процессы и методы, применяемые в оценке НМА и ИС хотя и те же, что и применяемые для оценки других объектов, тем не менее, некоторые из них имеют иное значение и могут использоваться по-иному. Для большинства НМА и ОИС отсутствуют организованные специализированные рынки продажи или обмену. Характер подобных объектов и обстоятельства сделок по передаче исключительного права на них не являются типично рыночными в смысле положений толкования этого понятия в соответствии с требованиями Закона РК «Об оценочной деятельности», Национального стандарта РК оценки «Оценка стоимости объектов интеллектуальной собственности и нематериальных активов». Нормативное определение понятия «рыночная стоимость» декларирует, что это расчетная цена, по которой данный объект оценки может быть отчужден на открытом рынке в условиях конкуренции, когда стороны сделки действуют разумно, располагая всей необходимой информацией, а на величине цены сделки не отражаются какие-либо чрезвычайные обстоятельства, т. е. когда:

- одна из сторон сделки не обязана отчуждать объект оценки, а другая сторона не обязана принимать исполнение;
- стороны сделки хорошо осведомлены о предмете сделки и действуют в своих интересах;
- объект оценки представлен на открытом рынке посредством публичной оферты, типичной для аналогичных объектов оценки;
- цена сделки представляет собой разумное вознаграждение за объект оценки и принуждения к совершению сделки в отношении сторон сделки с чьей-либо стороны не было;
- платеж за объект оценки выражен в денежной форме.

Следовательно, стороны сделки (лицензиары и лицензиаты) не могут быть признаны типичными участниками рынка. Для таких объектов использование понятия «рыночной стоимости» без дополнительных разъяснений является некорректным. Отношения между ними могут строиться по-разному – как на основе тактики (купля-продажа), так и на основе стратегии (партнерских отношений). Сами объекты их взаимного интереса (ОИС или НМА) могут оцениваться по затратам в одних случаях, по инвестиционной стоимости как инвестиции, в других случаях, и по – рыночной в третьих случаях.

Поэтому оценщик должен четко отражать в отчете основополагающую базу оценки ОИС или НМА с помощью использования выражений, например: «рыночная стоимость исключительного права на ОИС в рамках инвестиционного проекта», «рыночная стоимость в допущении вклада оцениваемого НМА в стоимость предприятия, частью активов которого он является», «справедливая рыночная стоимость НМА при переходе на МСФО» и др.

Хотя многие из принципов, методов и способов оценки НМА похожи на те, которые используются в других областях оценки, оценка НМА требует специального образования, подготовки, навыков и опыта. Прежде чем приступить к выполнению задания на оценку ОИС и НМА, оценщики должны подтвердить свою компетентность наличием достаточного опыта и квалификации для проведения оценки НМА, а также доказать, что их отчет не вводит пользователей в заблуждение относительно стоимости объекта оценки.

При определении стоимости исключительного права на ОИС или НМА оценщик, применяя профессиональные подходы к оценке, определяет расчетную величину цены объекта оценки, полученную на дату оценки в соответствии с выбранным видом стоимости. При этом, совершение сделки с объектом оценки не является необходимым условием для установления его стоимости. Подход к оценке представляет собой совокупность методов оценки, объединенных общей методологией. Методом оценки является последовательность процедур, позволяющая на основе существенной для данного метода информации определить стоимость объекта оценки в рамках одного из подходов к оценке.

В установившейся практике, профессиональных подходов к оценке стоимости любых объектов (в том числе ОИС и НМА) являются доходный, затратный и сравнительный.

Доходный подход представляет собой совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных на определении ожидаемых доходов от использования объекта оценки. Этот подход применяется, когда существует достоверная информация, позволяющая прогнозировать будущие доходы, которые объект оценки способен приносить, а также связанные с объектом оценки расходы. При применении доходного подхода оценщик определяет величину будущих доходов и расходов и моменты их получения.

Сравнительный подход – совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных на сравнении объекта оценки с объектами – аналогами объекта оценки, в отношении которых имеется информация о ценах. Объектом - аналогом объекта оценки для целей оценки признается объект, сходный объекту оценки по основным экономическим, материальным, техническим и другим характеристикам, определяющим его стоимость.

Под затратным подходом подразумевается совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных на определении затрат, необходимых для воспроизводства либо замещения объекта оценки с учетом износа и устареваний. Затратами на воспроизводство объекта оценки являются затраты, необходимые для создания точной копии объекта оценки с использованием применявшихся при создании объекта оценки материалов и технологий. Затратами на замещение объекта оценки являются затраты, необходимые для создания аналогичного объекта с использованием материалов и технологий, применяющихся на дату оценки.

При использовании рыночной информации и корректном применении подходов к оценке, как правило, получается рыночный результат. Это означает, что результаты расчетов, полученные разными подходами, должны совпадать между собой. Но это только теоретически возможно, а на практике эти результаты отличаются друг от друга. В связи с этим, итоговая стоимость объекта оценки определяется путем расчета стоимости

объекта оценки при использовании подходов к оценке и обоснованного оценщиком согласования (обобщения) результатов, полученных в рамках применения различных подходов к оценке.

4.2. Доходный подход к оценке стоимости интеллектуальной собственности

Доходный подход к оценке стоимости исключительных прав на ОИС и другие НМА ориентирован на определение экономических выгод, ожидаемых от их использования.

Доходный подход представляет собой один из подходов к определению рыночной стоимости исключительного права на ОИС (НМА), при котором рассматриваются данные о расходах и доходах, связанных с оцениваемым ОИС (НМА), и проводится расчет стоимости посредством процесса капитализации. Капитализация связывает доход (обычно чистая прибыль после уплаты налога на прибыль) и тип стоимости, которому дается определение, путем преобразование суммы дохода в расчетную величину стоимости. В этом процессе могут рассматриваться как прямые связи, когда полная ставка капитализации или доходность с учетом всех рисков применяется к доходу одного года), так и доходность или ставки дисконтирования, которые отражают меру отдачи от инвестиций, и применяются к ряду доходов за прогнозный период, в течение которое ожидается получение экономические выгоды от использования ОИС (НМА). Доходный подход отражает принцип замещения и предвидения.

Таким образом, этот подход предусматривает установление стоимости исключительного права на ОИС (НМА) путем расчета приведенной к текущему моменту (дате оценки) стоимости ожидаемых выгод (эффектов) от использования ОИС в хозяйственной деятельности или в гражданском (коммерческом) обороте.

Для всесторонней оценки стоимости ОИС и НМА действующего предприятия (бизнеса) необходимо провести эффекторный анализ используемых ОИС и выделить эффекторы, где воспроизводятся эффекты, генерируемые оцениваемым ОИС. Смоделировав основные функциональные блоки бизнеса, производ-

ства или конкретного ОИС, используемого в производстве, можно, прежде всего, количественно выделить зоны наиболее полезных для бизнеса эффектов. Эти зоны эффектов будут актуальны на тот момент, пока сохраняется монополия правообладателя ОИС и конкуренты не овладеют этими же эффекторами в своем бизнесе. Затем оценивается каждый эффект качественно и количественно, выразив цифрами значимость каждого из них. Именно они являются источниками экономических выгод или доходов, на базе которых рассчитывается стоимость ОИС.

Ожидаемые выгоды (эффекты) от использования ОИС конвертируются в стоимость посредством расчетов, учитывающих ожидаемый рост и время получения экономических выгод, риск, связанный с потоком выгод, и стоимости денег, в зависимости от времени получения этих денег правообладателем оцениваемого ОИС.

Ожидаемые выгоды (эффекты) могут базироваться на учете реального экономического эффекта от производства и реализации лицензионной продукции (продукции, произведенной с использованием оцениваемого ОИС) или на искусственном выделении его из общего денежного потока.

Реальный экономический эффект от использования ИС может быть достигнут за счет следующих эффекторов:

- получения реальных платежей от предоставления лицензий на использование оцениваемого объекта ИС;
- преимущества в прибыли на основе условно-постоянных затрат производства и реализации лицензионной продукции;
- выигрыша в себестоимости на основе условно-переменных затрат производства и реализации лицензионной продукции;
- преимущества в объеме реализации лицензионной продукции;
- снижения эксплуатационных затрат лицензионной продукции.

Разновидностями условного (искусственного) выделения эффекта от лицензионной продукции (продукции, произведенной с использованием оцениваемого ОИС) являются:

- освобождение от роялти;
- выделение доли лицензиара в прибыли лицензиата (в некоторых случаях называемый методом “Правило 25 процентов”).

Использование доходного подхода осуществляется комплексно, т. е. в сочетании одних методов с другими (рис.1). При этом выделение реального и условного эффектов в единой оценочной технологии сочетается с методами расчета стоимости ИС. Далее они описаны как самостоятельные методы, имеющие свою процедуру и назначение.

Следует иметь в виду, что чистый доход от производства и реализации продукции с использованием ОИС распределяется, как по другим активам бизнеса (материальным и финансовым), так и по отдельным НМА. Следует обращать внимание на то, что суммарный доход, распределяемый по всем отдельным активам, не превышал чистую прибыль от производства и реализации лицензионной продукции.

Доходный подход учитывает:

1) различные виды доходов и рисков;

2) затратные факторы;

3) каналы денежных потоков;

4) вероятные сроки использования прав;

5) прогноз развития отрасли, объемов производимой продукции, рыночной конъюнктуры.

При применении доходного подхода оценки применяются следующие методы:

1) метод капитализации доходов;

2) метод дисконтирования денежных потоков;

3) метод освобождения от лицензионного вознаграждения.

Метод капитализации доходов заключается в оценке объекта интеллектуальной собственности на основе прямого преобразования дохода от использования данного объекта в текущую стоимость.

Данный метод используется для оцениваемых объектов, приносящих за равные периоды времени равные между собой или изменяющиеся одинаковыми темпами денежные потоки от использования объектов интеллектуальной собственности при сохранении стабильных условий использования.

Капитализация доходов позволяет с достаточной точностью определить стоимость объекта интеллектуальной соб-

ственности в тех случаях, когда доход от его использования стабилен, например, этот доход составляют постоянные по объему лицензионные платежи (роялти) за использование запатентованного изобретения. В расчет принимается доход до налогообложения, т. к. цель оценки – определение рыночной стоимости объекта интеллектуальной собственности.

При капитализации доходов проводятся следующие работы:

1) выявляются источники и размеры чистого дохода, приносимого объектами оценки;

2) определяется ставка капитализации чистого дохода;

3) рассчитывается стоимость объектов оценки как частное от деления чистого дохода на ставку капитализации.

Для определения рыночной стоимости при использовании объекта интеллектуальной собственности, приносящего стабильный доход, годовой доход (до налогообложения), полученный от использования оцениваемого объекта за текущий год, умножается на специальный множитель (мультипликатор) *М*:

$$Сд = Е \times М,$$

где *Сд* – расчетная величина стоимости оцениваемого объекта интеллектуальной собственности методом на основе доходного подхода;

Е – чистый доход, полученный от использования объекта интеллектуальной собственности;

М – мультипликатор.

Если прибыль постоянна, то мультипликатор рассчитывается по формуле

$$М = 1/r_0,$$

где r_0 – ставка капитализации для стабильно работающих предприятий данной отрасли, выраженная в долях.

Ставка капитализации, выраженная в долях, рассчитывается по формуле

$$r_0 = r/100$$

где *r* – ставка капитализации, выраженная в процентах.

Если прибыль стабильно растет с темпом, то

$$M = 1/(r_0 - g)$$

где g – темп прибыли.

Для получения оценки объекта интеллектуальной собственности, приносящего стабильный или стабильно возрастающий доход, используются мультипликаторы и ставки капитализации, рассчитываемые по специальным методикам на основе данных фондового рынка.

Метод дисконтирования денежных потоков представляет собой процесс приведения всех будущих денежных потоков от использования объектов интеллектуальной собственности к дате проведения оценки по определенной ставке дисконтирования.

Данный метод используется для оцениваемых объектов, приносящих за равные временные периоды неравные между собой денежные потоки от использования объектов интеллектуальной собственности при сохранении стабильных условий использования.

При дисконтировании денежных потоков проводятся следующие работы:

1) оцениваются будущие денежные потоки, составляющие чистый доход от использования объектов оценки;

2) определяется ставка дисконтирования;

3) рассчитывается суммарная текущая стоимость будущих доходов;

4) к полученному результату прибавляется стоимость объектов оценки, приведенная к текущему периоду.

Поток дохода текущего года учитывается с коэффициентом 1, который состоит из средств, которые поступают или, должны быть уплачены немедленно. Для каждого последующего года коэффициент дисконтирования получается умножением коэффициента для предыдущего года на величину $1/(1 + a_д)$,

где $a_д$ – ставка дисконта, выраженная в долях.

Ставка дисконта, выраженная в долях, рассчитывается по формуле

$$a_д = a/100$$

где a – ставка дисконта, выраженная в процентах.

Приведенная стоимость (*Спр*) рассчитывается по формуле

$$Спр = Дп_0 + 1/(1 + а_д) \times Дп_1 + [1/(1 + а_д)]^2 \times Дп_2 + ... + [1/(1 + а_д)]^T \times Дп_T,$$

где *Спр* – приведенная стоимость конечной последовательности денежных потоков $Дп_0, Дп_1, Дп_2, ..., Дп_T$;

индекс 0 – показатель использования оцениваемого актива в текущем году;

индексы 1, 2 и ... – показатели использования оцениваемого актива в последующих годах;

индекс *Т* – показатель использования оцениваемого актива в последнем году.

В качестве дисконтируемого дохода может использоваться чистый доход, либо денежный поток.

Метод освобождения от лицензионного вознаграждения допускает, что владелец исключительного права на объект интеллектуальной собственности освобождается от необходимости выплачивать лицензионное вознаграждение, которое он был бы вынужден выплачивать, если бы эти права принадлежали другому лицу. Суть метода состоит в том, что стоимость объекта интеллектуальной собственности, по которому заключается лицензионный договор, рассматривается как текущая сумма всех лицензионных платежей по данному лицензионному договору.

Лицензионные платежи выплачиваются в виде роялти или паушальных платежей.

Расчетная ставка роялти устанавливается на основе анализа отечественной и зарубежной практики заключения лицензионных договоров. В случаях, когда необходимые данные в источниках информации отсутствуют, расчетная ставка роялти может быть определена путем анализа экономического эффекта или прибыли, которые может получить потенциальный лицензиат в результате использования объекта лицензии.

Ставка роялти в этом случае определяется по формуле

$$R = (Д_Л/100) \times (\Delta Э/Р) = [(0{,}1 + 20)/100] \times (\Delta Э/Р) = 0{,}20 \times (\Delta Э/Р),$$

где *R* – расчетная ставка роялти;

$Д_Л$ – доля лицензиара в прибыли лицензиата, получаемой от использования объекта лицензионного договора;

P – расчетная цена единицы продукции по лицензии;

$ΔЭ$ – экономический эффект или доход у потенциального лицензиата на единицу продукции по лицензии.

Экономический эффект или доход, получаемые лицензиатом при использовании объекта лицензионного договора, могут определяться как разность между суммой продаж продукции по лицензии и суммой себестоимости этой продукции и приведенных затрат на реализацию продукции. При этом все затраты и поступления лицензиата должны быть приведены к расчетному году.

Для определения расчетного размера роялти необходимо выбрать базу роялти. База роялти выбирается так, чтобы лицензиар и лицензиат могли получить доход от использования объекта лицензионного договора по мере возрастания объема производства (продажи) продукции, применения технологии на основе лицензии. Базой может служить стоимость произведенной (реализованной) продукции, фиксированное отчисление с единицы лицензионной продукции, дополнительный доход от использования объекта по лицензии.

Если за базу роялти принимается стоимость произведенной (реализованной) продукции, то расчетный размер лицензионного вознаграждения в виде роялти рассчитывается по формуле

$$C_R = \sum_{i=1}^{T} Pi * Vi * Ri ,$$

где C_R – расчетный размер лицензионного вознаграждения в виде роялти;

P_i – цена единицы продукции по лицензии в i-ом году действия лицензии;

V_i – объем планируемого производства (реализации) продукции по лицензии в i-ом году действия лицензии;

R_i – ставка роялти в i-ом году;

T – срок действия лицензии в годах;

$i = 1, 2, 3 \ldots (T - 1)$, T – год действия лицензии.

Если за базу роялти принимается фиксированное отчисление с единицы продукции по лицензии, то расчетный размер лицензионного вознаграждения в виде роялти рассчитывается по формуле:

$$C_R = \sum_{i=1}^{T} \Delta P * Vi$$

где ΔP – сумма, отчисляемая с единицы продукции, производимой (реализуемой) по лицензии.

Если за базу роялти принимается дополнительный доход от использования лицензии, то расчетный размер лицензионного вознаграждения в виде роялти рассчитывается по формуле:

$$C_R = \sum_{i=1}^{T} B * Ri$$

где B – дополнительный доход лицензиата;

Ri – ставка роялти в i-ом году как доля лицензиара в доходе лицензиата;

Величина стоимости оцениваемого объекта рассчитывается путем приведения величины вознаграждения за предоставленное право использования объекта интеллектуальной собственности, выплачиваемое в форме роялти в течение срока его действия по формуле:

$$C\partial = \sum_{i=1}^{T} CRi / (1 + A\partial)^{i} * Vi * Ri .$$

При использовании паушального платежа лицензиат выступает в роли кредитора, а лицензиар – получателя кредита. Лицензиар стремится получить такую сумму паушальных платежей, которая будучи вложенной в банк, обеспечивала бы доход, по величине и по времени получения равный выплате лицензионного вознаграждения в виде роялти. Используя метод дисконтирования, можно текущие платежи в форме роялти свести к паушальному платежу и, наоборот, паушальный платеж

свести к среднему уровню роялти за весь период действия лицензионного договора. В качестве ставки дисконта могут быть взяты действующие ставки коммерческого банка по долгосрочным ссудам, средний уровень рентабельности по отрасли, норма дохода по аналогичным инвестициям или отраслевой нормативный коэффициент эффективности, выраженный в процентах.

Таким образом, формулу расчетной цены лицензии при выплате в виде паушальных платежей можно представить в следующем упрощенном виде:

$$C_{Лп} = C_R \times K_i$$

где $C_{Лп}$ – расчетная цена лицензии при выплате в виде паушальных платежей;

K_i – коэффициент перехода (дисконтирования) от платежей в виде роялти к паушальным платежам, который рассчитывается по формуле:

$$K_i = 1/(1 + a_д)^i$$

где i – период времени с даты подписания договора до даты получения лицензиаром роялти в соответствующем году.

Методы расчета стоимости исключительных прав на ОИС и НМА

Метод прямой капитализации

Метод капитализации в определенной степени более прост, поскольку не требуется составление средне- и долгосрочных прогнозов доходов. Поэтому его можно применять для простых расчетов, когда требуется приблизительная или экспресс оценка.

При оценке рыночной стоимости исключительного права на ОИС методом прямой капитализации доходов выполняются следующие расчетные процедуры:

- выявляются эффекторы (источники дохода от использования) ОИС за оставшийся срок полезного использования ОИС;
- определяется размер чистого дохода, приносимого ОИС;

- рассчитывается ставка капитализации чистого дохода, приносимого ОИС;

- определяется рыночная стоимость прав использования ОИС как частное от деления чистого дохода на ставку капитализации.

Выявление эффекторов (Эоис) ОИС. Эффекторами ОИС могут быть:

- доход от поступления реальных платежей от предоставления другим лицам лицензий на использование ОИС;

- прирост прибыли (рентабельности) от производства и реализации продукции, изготовленной с использованием ОИС;

- снижение себестоимости продукции, изготовленной с использованием ОИС, за счет экономии труда, материалов, расходов на энергоресурсы, сроков изготовления;

- прирост объема продаж продукции за счет использования ОИС;

- снижение эксплуатационных затрат при использовании продукции, произведенной на основе ОИС;

- другие доходы от использования ОИС в хозяйственной деятельности и/или гражданском (коммерческом) обороте.

Ставка капитализации с математической точки зрения – это делитель, который применяется для преобразования величины прибыли или денежного потока за один период времени (как правило, один год) в показатель стоимости. Величина ставки капитализации определяется по данным рынка и выражается как ценовой мультипликатор (если есть возможность получить данные об открыто продаваемых бизнесах или аналогичных ОИС) или как процентная ставка, определяемая по данным об альтернативных инвестициях на аналогичные по уровню риска объекты инвестирования).

Ставка капитализации может быть определена одним из следующих способов.

1. Общая ставка капитализации (*К*) определяется как частное от деления суммарной чистой прибыли после налогообложения (*ЧП*) плюс начисленный процент (*А* – амортизационные расходы и расходы на выплату процентов) на совокупную цену акционерного капитала (СК) плюс долгосрочный долг (*Дд*):

$$К = \frac{ЧП + А}{СК + Д_д}.$$

2. По процедуре суммирования, согласно которой вначале определяется безрисковая ставка дохода (например, по ставке доходности по депозитам банков высшей категории надежности или ставке доходности к погашению по государственным краткосрочным облигациям). Далее учитываются недостаточная ликвидность, повышенная рискованность использования ОИС, а также ряд других факторов, которые являются существенными в конкретном рассматриваемом случае оценки исключительных прав на ОИС:

$$K = d + s = d_{бс} + \Delta r + s,$$

где K – ставка капитализации; d – ставка дисконтирования; $s = f(d, n)$ – норма возмещения инвестиций в оцениваемый ОИС, значение которой определяется исходя из ставки дисконтирования (d) и срока использования оцениваемого ОИС(n); $dбс$ – безрисковая ставка; Δr – вознаграждение за риски.

Природа исключительных прав на ОИС и другие НМА таковы, что к концу срока действия исключительного права оцениваемый НМА полностью обесценивается. Согласно действующему законодательству, после истечения срока действия исключительного права результат интеллектуальной деятельности поступает в общественное достояние и любое лицо может использовать этот РИД без согласия правообладателя и без выплаты ему вознаграждения

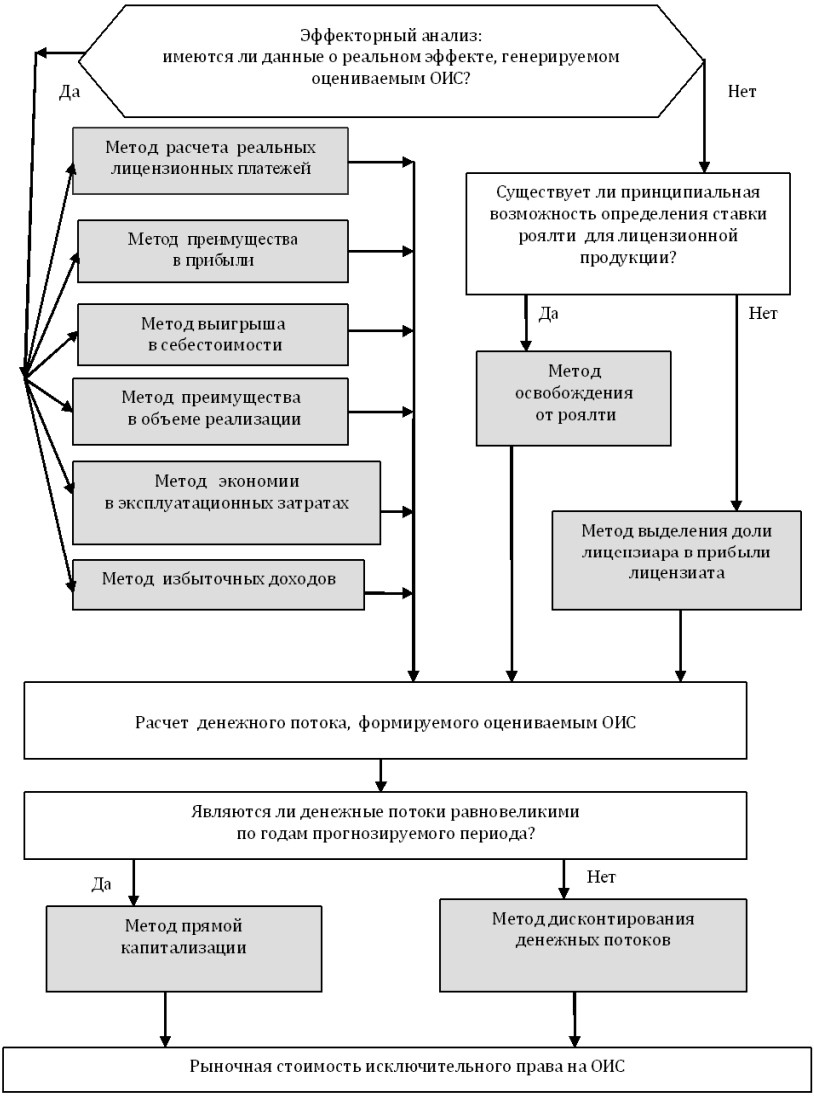


Рис. 1. Методы расчета стоимости ОИС и НМА доходным подходом

Такая ситуация требует, чтобы возврат инвестиций в такой НМА должен быть осуществлен по той же ставке доходности, какая была доходность первоначальных инвестиций. Отсюда следует, что для оценки НМА (ИС) методом капитализации более подходящим методом расчета ставки капитализации является метод Инвуда.

С учетом изложенного, ставка капитализации может быть рассчитана как

$$K = \frac{d}{1-(1+d)^{-n}}$$

Таким образом, рыночная стоимость исключительных прав использования ОИС определяется по формуле

$$C_{оис} = \frac{Э_{оис}}{K}$$

где $C_{оис}$ – стоимость исключительного права на ОИС;
$Э_{оис}$ – годовой размер чистой прибыли, генерируемой оцениваемым ОИС.

Метод прямой капитализации доходов от использования ОИС чаще всего применяется при расчете стоимости реверсии исключительного права на ОИС в постпрогнозном периоде. Он полезен также при определении стоимости неотделимых НМА (в частности, деловой репутации – гудвилла) на основе капитализации избыточной прибыли. Его применяют для определения стоимости не учтенных на балансе некоторых НМА при составлении финансовой отчетности, когда возникает необходимость в определении справедливой стоимости участвующих в бизнесе активов и обязательств и т. д.

Вместе с тем, в реальности в редких случаях годовой доход от использования ОИС является равнозначным за весь период использования данного ОИС. Из-за этого фактора точность результатов оценки в данном случае может значительно колебаться. В связи с этим данный метод используется в редких случаях и только для проведения экспресс-оценки.

Метод дисконтирования денежных потоков

Рыночная стоимость исключительного права на ОИС и другие НМА во многом зависит от того, каковы перспективы их использования – какие ожидаемые экономические выгоды они могут генерировать в будущем для своего правообладателя.

Определение рыночной стоимости исключительного права на ОИС методом дисконтирования денежных потоков (ДДП) основано на предположении о том, что потенциальный инвестор не заплатит за данный НМА сумму, бóльшую, чем текущая стоимость ожидаемых экономических выгод от его использования. Правообладатель не продаст свое исключительное право на ОИС по цене, ниже текущей стоимости будущих доходов от его использования. Считается, что в результате взаимодействия стороны придут к соглашению о рыночной цене, равной текущей стоимости будущих доходов, генерируемых оцениваемым ОИС.

Метод ДДП считается наиболее приемлемым методом оценки рыночной стоимости НМА, как и любых других инвестиционно привлекательных активов. Он может быть использован как для оценки недвижимости, действующего предприятия (бизнеса), так и для других активов – как НМА. Тем не менее, существуют ситуации, когда метод ДДП дает объективный и наиболее точный результат рыночной стоимости исключительного права на ОИС, поскольку «интеллектуальная собственность стоит столько, сколько она приносит доходы в будущем для своего пользователя».

Когда ожидаемые доходы предприятия от использования ОИС будут значительно отличаться друг от друга за период его использования, капитализация чистой прибыли одного периода (года) может привести к ошибочным результатам. В таких ситуациях возникает настоятельная необходимость выполнить расчет для каждого года прогнозного периода, в течение которого эффекторы ОИС будут генерировать доходы (выгоды) от использования ОИС. Подобные случаи свойственны для начальных этапов промышленного освоения новых технологий, для производства и реализации новой или усовершенствованной продукции на основе оцениваемого ОИС, когда генетически начинают формиро-

ваться эффекторы. Поэтому в таких ситуациях для оценки стоимости ОИС целесообразно применить метод ДДП.

Оценка рыночной стоимости ИС методом дисконтирования денежных потоков проводится следующим образом:

- определяется параметр эффекта от использования НМА, который позволяет выделить долю оцениваемого НМА из общего денежного поступления от реализации лицензионной продукции;
- определяется прогнозный период использования оцениваемого НМА (в пределах остаточного срока действия исключительных прав на оцениваемый НМА);
- оцениваются по годам прогнозируемого периода будущие денежные поступления, от реализации продукции, произведенной с использованием оцениваемого НМА;
- рассчитывается величина дохода, приходящегося на долю оцениваемого НМА;
- рассчитываются расходы по обеспечению действенности правовой охраны и исключительного права на НМА;
- определяются расходы по налогу на прибыль;
- определяется денежный поток как чистая прибыль от использования НМА;
- определяются период дисконтирования;
- определяются ставка дисконтирования;
- определяется фактор текущей стоимости как функция периода и ставки дисконтирования;
- определяется текущая стоимость рассчитанных чистых прибылей от использования НМА;
- определяется стоимость эффекта от НМА как сумма текущих стоимостей рассчитанных чистых прибылей от использования НМА;
- определяется доля правообладателя в дополнительной прибыли, генерируемой оцениваемым НМА, если она не учтена в параметре эффекта (выгоды) от использования НМА;
- определяется выгода от амортизации оцениваемого НМА в зависимости от объема оцениваемых прав на НМА;
- рыночная стоимость НМА рассчитывается как сумма эффекта от использования НМА для правообладателя и выгоды от амортизации оцениваемого НМА.

Прогнозный период, в течение которого ожидается получение экономических выгод от использования оцениваемого ОИС, устанавливается исходя из определенных правил:

- прогнозный период должен быть в пределах оставшегося юридического срока действия исключительного права на оцениваемый ОИС;

- прогнозный период должен быть выбран в пределах обеспечения необходимой и достаточной точности расчетов рыночной стоимости исключительного права на ОИС;

- включение в расчет постпрогнозного периода использования НМА (ОИС) не всегда оправдано, т. к. многие результаты интеллектуальной деятельности, как охраняемые законом объекты интеллектуальной собственности, имеют ограниченный период срока правовой охраны (срока действия исключительного права). По истечении установленного законодательством срока действия исключительного права результат интеллектуальной деятельности переходит в общественное достояние. Результат интеллектуальной деятельности, перешедший в общественное достояние, может свободно использоваться любым лицом без чьего-либо согласия или разрешения и без выплаты авторского вознаграждения. При этом охраняются авторство, имя автора и неприкосновенность результата интеллектуальной деятельности.

Оценка будущих денежных потоков, отражающих динамику чистого дохода предприятия от использования ОИС по годам прогнозируемого периода, должна быть основана на маркетинговых и финансовых исследованиях. Следует тщательно проанализировать этот период во избежание чрезмерно оптимистичных расчетов на предприятиях, предполагающих использование оцениваемого ОИС.

Чистый доход, приходящийся на долю оцениваемого ОИС, может быть рассчитан:

- на базе реального эффекта от использования ОИС в прогнозируемый период;

- путем искусственного выделения его как доли из общего денежного потока от реализации продукции, произведенной с использованием оцениваемого ОИС в прогнозируемый период.

Реальный эффект от использования ОИС определяется в порядке, представленном в описании метода прямой капитализации, с той лишь разницей, что эффект от использования ОИС определяется за каждый год прогнозируемого периода использования ОИС, включая выгоды от амортизации оцениваемого ОИС:

$$C_{оис} = \sum_{n=1}^{T} \frac{Э_n^{оис}}{(1+d)^n} + BA_{оис},$$

где $Э_n^{оис}$ – эффект, генерируемый ОИС в n-м году; T – период использования ОИС, в течение которого он способен генерировать экономический эффект (выгоды); d – ставка дисконтирования; $BA_{оис}$ - выгода от амортизации оцениваемого ОИС.

Как видно из формулы, важнейшим моментом использования доходного подхода к оценке ОИС является определение ставки дисконтирования. Эта процентная ставка используется для приведения ожидаемых будущих денежных доходов к текущей стоимости. Как отмечает Шеннон П. Пратт в работе «Оценка бизнеса», концептуальная суть ставки дисконтирования заключается в том, что «она должна соответствовать ожидаемой норме прибыли на доступные альтернативные капиталовложения сопоставимого риска. Другими словами, подходящая ставка дисконтирования должна рассматриваться в качестве альтернативных издержек, равных норме прибыли на сопоставимые капиталовложения. Эта ставка равна норме прибыли, которую инвесторы рассчитывают получить на вложенный собственный капитал, т. е. быть достаточной для привлечения инвестиций. При эффективном функционировании рынков капитала данная величина альтернативных издержек определяет стоимость капитала для участия в проектах, связанных с риском, сопоставимым с риском оцениваемого проекта».

Ставка дисконтирования – это процентная ставка, используемая для пересчета будущих потоков доходов от использования объекта оценки (в частности, от использования ОИС) в единую величину текущей стоимости (стоимости исключительного права на оцениваемый ОИС) на дату проведения оценки. В экономическом смысле – эта требуемая инвесторами ставка дохода

на вложенный капитал в сопоставимые по уровню риска объекты инвестирования.

Наиболее распространенными в практике профессиональной оценки методами расчета ставки дисконтирования являются:

- модель оценки капитальных активов (при анализе и оценке денежного потока для собственного капитала);
- модель кумулятивного построения (при анализе и оценки денежного потока для собственного капитала);
- модель средневзвешенной стоимости капитала (при анализе и оценки денежного потока для всего инвестированного капитала).

Ставка дисконтирования рассчитывается с учетом трех факторов:

- источники привлекаемого капитала с разными уровнями компенсации;
- учет изменения стоимости денег во времени;
- фактор риска (степень вероятности получения ожидаемых в будущем доходов).

При практической реализации использования ОИС следует учитывать множество факторов риска. Под риском понимается вероятность потерь в ожидаемых денежных потоках от использования ОИС. Эти потери связаны со спецификой тех или иных событий, общественных явлений, с природой экономических отношений. В процессе реализации планируемого события чаще всего возможны такие последствия, как проигрыш, ущерб, убыток, и редко – нулевой вариант.

При оценке стоимости исключительного права на ОИС и анализе прогноза дисконтированных денежных потоков риск следует рассматривать как вероятность негативного исхода в получении будущих доходов.

Риск разделяется на две категории: систематический и несистематический.

Систематический риск – риск, обусловленный изменениями конъюнктуры на внешнем рынке. Он относится к изменениям биржевых котировок ценных бумаг под влиянием макроэкономических и политических факторов, связанных с ростом или снижением в различных банках ставок процента, с инфляцией,

изменениями в политике правительства и т. д. Эти факторы оказывают влияние на экономическую среду, в которой функционируют все предприятия независимо от форм собственности и ведомственной принадлежности.

Мерой систематического риска является коэффициент β, с помощью которого может быть измерена амплитуда колебаний цен на акции какого-либо отдельно взятого предприятия по сравнению с изменениями на фондовом рынке в целом. Инвестирование средств в предприятие, для которого коэффициент β превышает единицу, сопряжено с риском выше среднего уровня. Соответственно значение коэффициента β меньше единицы означает меньшую изменчивость котировок акций этого предприятия и риск меньший, чем в среднем на рынке.

В оценочной практике анализа и оценки систематического риска рассматривается также страновой риск. Он проявляется в возможности непрогнозируемых негативных изменений экономического окружения, связанных с изменением государственной инвестиционной, налоговой, таможенной и финансовой политики. Такой риск характерен для всех видов инвестиций и не связан непосредственно с конкретно рассматриваемым ОИС или инновационным проектом при практической реализации этого ОИС. В оценочной практике профессиональной оценки предполагается, что ценные бумаги Казначейства США считаются безрисковым активом. Казначейские ценные бумаги других стран могут быть сопряжены с определенным риском дефолта. Другими словами, страновой риск представляет премию за риск инвестирования в государственные ценные бумаги какой-либо страны по сравнению с ценными бумагами Казначейства США. Наиболее доступной методикой определения премии за страновой риск в практике профессиональной оценки является методика А.Дамодарана, основанная на использовании долгосрочного кредитного рейтинга (Long-term Rating), устанавливаемого и регулярно обновляемого агентством Moody's, и соответствующую данному рейтингу премии за вероятность дефолта (Default Spread).

Несистематический риск связан с присущими только данному предприятию характеристиками финансово-хозяйственной деятельности. При оценке несистематического риска в качестве

составляющей могут быть выделены инновационный, технологический, коммерческий, финансовый и иные риски. Нужно выяснить, сможет ли предприятие достичь ожидаемого уровня доходов в результате действия таких факторов, как объем средств на освоение нововведения, финансовая структура предприятия, конкурентоспособность предприятия и его продукции, качество и эффективность управления и т. п.

С помощью модели оценки капитальных активов (capital asset pricing model – CAPM), как правило, измеряют затраты на собственный капитал публичных компаний (акции которых открыто продаются и покупаются на фондовых рынках). Модифицированная CAPM имеет следующую формулу:

$$W_{ск} = R_{бс} + \beta_l (R_{ск} - R_{бс}) + C + R_{мк} + R_{кк},$$

где $W_{ск}$ – стоимость собственного капитала;

$R_{бс}$ – безрисковая ставка доходности – фиксированная прибыль, свободная от риска невыполнения обязательств;

β_l – коэффициент, отражающий меру систематического риска;

$(R_{ск} – R_{бс})$ – рыночная премия;

C – страновой риск;

$R_{мк}$ – премия за риск инвестирования в малые компании – увеличение требуемой нормы доходности с целью компенсации риска, связанного с меньшим размером (по сравнению с крупными публичными компаниями) оцениваемой компании;

$R_{кк}$ – премия за риск инвестирования в конкретную (оцениваемую) компанию – увеличение или уменьшение требуемой нормы доходности, вызываемое конкретными сильными или слабыми сторонами рассматриваемой компании (несистематический риск).

CAPM можно использовать для определения затрат на собственный капитал частной компании, которая рассматривается в качестве реального кандидата на получение публичного статуса. Эта модель зачастую не подходит для оценки частных (закрытых) компаний, так как инвестиционный климат (условия) в таких компаниях несовместим или недостаточно сходен с инвестиционной ситуацией.

Безрисковая ставка доходности актива ($R_{бс}$) – это инструмент, который удовлетворяет, например, следующим условиям:

- доходность по активам определена и известна заранее;
- вероятность потери средств в результате вложений в рассматриваемый актив минимальна;
- продолжительность периода обращения финансового инструмента совпадает или близка со "сроком жизни" оцениваемого объекта (исключительного права на товарный знак или другой нематериальный актив, предприятия).

В Республике Казахстан в практике оценки интеллектуальной собственности в качестве безрисковых ставок могут быть использованы следующие инструменты:

Ставка и депозиты надежных казахстанских банков. Вместе с тем следует иметь в виду, что их использование ограничено из-за более высокого риска вложений в этот инструмент, чем в государственные ценные бумаги. Сроки, на которые принимаются депозиты, крайне непродолжительны;

- западные финансовые инструменты (государственные облигации развитых стран, LIBOR – Libor Inter Bank Offered Rate – ставка Лондонского межбанковского рынка по предоставлению кредитов). Вместе с тем они обладают более высоким уровнем риска по сравнению с вложениями в государственные ценные бумаги;
- ставки ГКО (государственных казначейских обязательств) Минфина РК;
- ставка рефинансирования Национального банка Республики Казахстан (Нацбанк) – процентная ставка, которую использует Нацбанк РК при предоставлении кредитов коммерческим банкам в порядке рефинансирования;
- ноты Нацбанка РК и евроноты.

При расчете значения коэффициента β_i с учетом финансового рычага используется следующая формула:

$$\beta_l = \beta_u \times (1 + (1 - НП) \times (D / E))$$

где β_u - коэффициент бета без учета финансового рычага, *НП* – действующая ставка налога на прибыль, *D/E* – отношение долей заёмного (*D*) и собственного (*E*) капиталов.

По сайту профессора New York University's Stern School of Business А. Дамодарана (http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/Betas.html) можно выбрать значения коэффициента β_i без учета финансового рычага (β_u) и отношение долей заёмного и собственного капиталов (D/E) в разрезе отраслей.

Рыночная премия ($R_{ск} - R_{бс}$) представляет собой дополнительный доход, который необходимо добавить к безрисковой ставке, чтобы компенсировать инвестору дополнительный риск, связанный с вложением в акции компании. По данным агентства Ibbotson Associates можно выявить, на какой дополнительный средний размер премии могут рассчитывать инвесторы при вложении своих средств в конкретный бизнес (или актив) для получения сверх доходности по долгосрочным государственным казначейским обязательствам.

Премия за страновой риск (С) отражает дополнительный доход, который потребует инвестор за риск, связанный с вложениями в казахстанские компании по сравнению с компаниями, функционирующими в США.

Премия за риск инвестирования в малые компании ($R_{мк}$) рассчитывается как разница между средней исторической доходностью по инвестициям на фондовом рынке США и средней исторической доходностью по инвестициям в компании с небольшой капитализацией. Результаты многочисленных исследований свидетельствуют о том, что у более мелких компаний норма прибыли выше, чем у более крупных компаний. Согласно Ibbotson Associates Valuation Edition Yearbook 2010, величина премии за размер компаний оценен в следующих размерах.

Премия за риск инвестирования в конкретную компанию ($R_{кк}$), отражает дополнительные риски, связанные с инвестированием в оцениваемую компанию, которые не были учтены в коэффициенте β_i и в премии за страновой риск.

Таблица 3

Расчет долгосрочной прибыли сверх CAPM для портфелей десятичных групп NYSE/AMEX/NASDAQ

Группа	Рыночная капитализация (в миллионах долл. США)		Премия за размер
	наименьших компаний	наибольших компаний	
1- максимальное значение	18 627,540	465 651,938	-0,36%
2	7 434,806	18 503,467	0,62%
3	4 229,323	7 360,271	0,74%
4	2 785,698	4 225,152	0,97%
5	1 849,950	2 785,538	1,54%
6	1 198,013	1 848,961	1,63%
7	753,676	1 197,133	1,62%
8	453,398	753,448	2,35%
9	218,743	453,254	2,71%
10	1,575	218,533	5,81%

Основными факторами, влияющими на специфический риск оцениваемой компании, являются:

- уровень цен;
- зависимость от ключевых сотрудников;
- корпоративное управление;
- зависимость от ключевых потребителей;
- зависимость от ключевых поставщиков;
- наличие перспективы развития бизнеса;
- состояние основных фондов.

По каждому из показателей выставлялся балл от 1 до 3 (1 – низкая степень риска, 2 – средняя степень риска, 3 – высокая степень риска). Для каждого фактора применяется тот или иной показатель степени риска. После чего определяется итоговое среднее значение.

Далее, в соответствии с полученным значением и шкалой определяется значение премии за специфический риск.

Таблица 4

Определение премии за специфический риск предприятия

Степень риска	Расчетное значение	Размер премии за специфический риск
Низкая	≥ 1,0, но < 1,5	0 ÷ 1 %
Ниже средней	≥ 1,5, но < 1,75	1 ÷ 2 %
Средняя	≥ 1,75, но < 2,25	2 ÷ 3 %
Выше средней	≥ 2,25, но < 2,75	3 ÷ 4 %
Высокая	≥ 2,75	4 ÷ 5 %

Стоимость заёмного капитала ($W_{зк}$). В качестве стоимости привлекаемого в бизнес заёмного капитала часто используется средневзвешенная процентная ставка по кредитам, предоставленным кредитными организациями нефинансовым организациями в рублях на срок свыше одного года, которая регулярно публикуется в банковских ведомостях.

С помощью модели средневзвешенной стоимости капитала рассчитывается стоимость инвестированного капитала. Обычно модель средневзвешенной стоимости капитала используется для расчета ставки дисконтирования d для компаний, деятельность которых финансируется с помощью заемных и собственных средств. Средневзвешенная стоимость капитала (weighted average cost of capital — WACC) отражает объединенные затраты на заемный и собственный капитал и определяется по формуле

$$d = E \times W_{ск} + D \times W_{зк} \times (1 - НП)$$

где E – доля собственного капитала;

$W_{ск}$ – стоимость собственного капитала; D – доля заёмного капитала; $W_{зк}$ – стоимость заёмного капитала; $НП$ – действующая ставка налога на прибыль.

Для определения премии за риск кумулятивным методом вначале выявляются факторы риска, характерные для конкрет-

ной ситуации, связанной с использованием оцениваемого ОИС. Составляется перечень стандартных и сугубо специфичных факторов риска по каждой процедуре, этапу, стадии инновационного цикла, связанных с использованием объекта оценки. Далее оценивается интенсивность проявления факторов риска по десятибалльной шкале. Затем оцениваются вес каждого этапа, стадии и процедуры в общей технологии использования оцениваемого ОИС. Вес и интенсивность оцениваются экспертами высокой квалификации. Определяется абсолютное значение каждого фактора риска по каждой отдельной процедуре (как произведение критериев интенсивности и веса, установленных ранее). Данный метод основан на экспертной оценке рисков, связанных с вложением средств в оцениваемый ОИС и бизнеса, используемого этот ОИС. Ставка дисконтирования рассчитывается путем сложения всех выявленных рисков и прибавления к безрисковой ставке дохода. Значимость фактора определяется по формуле:

Премия за риск = Сумма значений элементов фактора риска / Шкала интенсивности / Количество элементов фактора риска

Таблица 5

Расчет премии за риски для ставки дисконтирования, определяемой методом кумулятивного построения на основе факторного анализа (фрагмент расчета)

№ п/п	Факторы риска	Вероятность наступления риска (0 ÷ 1)	Значение тяжести последствия наступления риска (1 ÷ 10)	Значение фактора риска
1. Риски, связанные с возможностью нарушения исключительного права на ОИС				
1	Нарушение исключительного права на ОИС, охраняемого патентом на территории страны	0,2	6	1,2

Продолжение табл. 5

2	Нарушение исключительного права на ОИС (в том числе на странах экспорта лицензионной продукции), охраняемого патентом на международном уровне	0	1	0
3	Разглашение информация об ОИС, охраняемого в режиме коммерческой тайны	0	1	0
4	Оспаривание интеллектуальных прав владельца ОИС	0,3	3	0,9
5	Сложность воспроизведения ОИС при наличии неполного комплекта документации (либо вовсе при отсутствии таковой)	0,4	4	1,6
6	Отсутствие возможности использования ОИС в производственном процессе без значительных инвестиций	0,4	3	1,2
7	Отсутствие аналогичных разработок в конкурирующих структурах	0,25	5	1,25
	2. Риски, связанные с предсказуемостью доходов от использования ОИС			
8	Наличие одного или нескольких близких прототипов ОИС и аналогичных технологий	0,2	6	1,2
9	Использование аналогичного ОИС для производства продукции, пользующейся спросом на рынке	0,2	5	1

Продолжение табл. 5

10	Снижение спроса на предполагаемый к производству товара на основе ОИС (зависимость от моды и сезонности)	0,1	7	0,7
11	Потеря или снижение объема продаж, доли и емкости рынка лицензионной продукции	0,4	5	2
12	Изменение конкуренции в отрасли (появление одного или нескольких конкурентов)	0,25	4	1
	3. Риски, связанные с низкой ликвидностью ОИС			
13	ОИС не является пионерским изобретением	1	5	5
14	Наличие на территории страны предприятия, производящие аналогичную продукцию и заинтересованные в оцениваемом ОИС	0,2	5	1
15	Наличие на международном уровне предприятий, производящие аналогичную продукцию и заинтересованные в оцениваемом ОИС	0	1	0
16	Риски, связанные с промышленным освоением производства лицензионной продукции	0,25	4	1
17	Риск потери патентной охраны оцениваемого ОИС	0,15	4	0,6
18	Наличие готового инвестиционного проекта и одного или нескольких инвесторов, с которыми достигнута предварительная договоренность о промышленном освоении производств лицензионной продукции	0,3	5	1,5

Продолжение табл. 5

	4. Риски, связанные с конкурентоспособностью ОИС			
19	Потеря соответствия продукции, произведенной на основе ОИС мировому уровню в данной области	0,5	3	3,5
20	Риск оспаривания патентно-правовой защищенности ОИС (например, не все основные узлы запатентованы и не зарегистрирован товарный знак)	0,1	4	4,1
21	Появление на рынке аналога выпускаемой с использованием ОИС продукции и потери степени ее новизны для рынка	0,3	5	5,3
22	Узкоспециализированность и ограниченность рынка сбыта продукции с использованием ОИС	0,3	4	4,3
23	Выход конкурентов на рынок с аналогичной продукцией с использованием ОИС	0,4	4	4,4
24	Сумма значений			42,75
25	Количество составляющих факторов			23
26	Итоговое значение премии за риски			18,59 %

Методы выделения эффекта от использования ОИС

Методы искусственного выделения эффекта

Искусственное выделение эффекта от использования оцениваемых прав на ОИС осуществляется в виде:

- освобождения от роялти;
- выделения доли лицензиара в прибыли лицензиата (в некоторых случаях называемый «правилом 25 процентов»).

Метод освобождения от роялти

В методе освобождения от роялти предполагается, что объект интеллектуальной собственности, охраняемый, к примеру, патентом (или свидетельством), не принадлежит истинному владельцу, а предоставлен ему на лицензионной основе за определенные процентные отчисления от выручки — роялти. В силу того, что патент на самом деле является собственностью его истинного владельца, ему не нужно платить роялти; отсюда название «метод освобождения от роялти».

При оценке рыночной стоимости исключительного права на ОИС с использованием метода освобождения от роялти выполняются следующие процедуры:

- определяется полезный срок использования оцениваемых прав на ОИС, в период которого ожидается выплата роялти;
- составляется прогноз объема продукции, производимой с использованием оцениваемого ОИС, в стоимостном, натуральном выражении или прибыли. Значения этих показателей являются базой для расчета возможных выплат роялти;
- определяется ставка роялти;
- рассчитываются возможные выплаты по роялти путем расчета процентных отчислений от прогнозируемого объема производства и реализации лицензионной продукции;
- выявляются все расходы, связанные с обеспечением действенности правовой охраны и исключительного права на ОИС, а также выполнением организационно-правовых условий использования ОИС;
- рассчитываются расходы по налогу на прибыль;
- рассчитываются потоки чистых выплат по роялти;
- определяются ставка и период дисконтирования и соответствующий им фактор текущей стоимости;
- рыночная стоимость исключительного права на ОИС определяется как результат капитализации чистых выплат по роялти, полученных (ожидаемых) в период полезного срока использования оцениваемого ОИС.

Модель расчета стоимости исключительного права на ОИС на основе метода освобождения от роялти для случая, когда периоды платежей совпадают с календарным годом использования ОИС, имеет следующий вид:

$$C_{оис} = \sum_{n=1}^{T} \frac{(B_n \times R_n - З_n) \times (1 - НП)}{(1 + d)^n} + BA_{оис} \quad (3)$$

где $C_{оис}$ – стоимость исключительного права на ОИС;

B_n – объем продукции, произведенной с использованием оцениваемого ОИС в *n*-м году;

R_n – ставка роялти в *n*-м году;

$З_n$ – расходы по обеспечению действенности правовой охраны оцениваемого ОИС за *n*-й год;

$НП$ – ставка налога на прибыль;

d – ставка дисконтирования (процентная ставка), с помощью которой будущие денежные доходы от использования ОИС приводятся к текущей стоимости;

T – эффективный срок использования ОИС в пределах юридического срока действия исключительного права на ОИС;

$BA_{оис}$ – выгода от амортизации оцениваемого ОИС, определяемая по формуле

$$BA_{оис} = \frac{C^{э}_{лр}}{1 - \frac{НП}{T}\sum_{n=1}^{T}\frac{1}{(1+d)^n}} - C^{э}_{лр} = C^{э}_{пр}\left(\frac{T}{T - НП\sum_{n=1}^{T}\frac{1}{(1+d)^n}} - 1\right),$$

где $C^{э}_{лр}$ – стоимость эффекта от использования ОИС для лицензиара.

Применительно к интеллектуальной собственности роялти означает согласованную в лицензионном договоре, периодически осуществляемую выплату лицензиару денежных сумм в

размерах, зависящих от результатов, которые получает лицензиат при использовании конкретного ОИС. В торговле лицензиями на использование ОИС роялти является наиболее широко используемой формой расчетов лицензиата с лицензиаром.

Роялти обычно представляется ставкой, выраженной в процентах от базы – эффекта (результата), полученного лицензиатом.

Диапазоны используемой при лицензировании ОИС ставки роялти значительно колеблются в зависимости как от специфики самого объекта лицензии, так и от отрасли, где применяется тот или иной ОИС. В табл. 6 показаны частота использования тех или иных значений ставок роялти для некоторых отраслей промышленности (Источник: McGavock).

Из табличных сведений следует, что, например, в аэрокосмической отрасли в 40 % случаях лицензионные договоры заключаются на условиях платежей роялти в размере от 2 до 5 %, в 55 % случаях встречаются ставки роялти в диапазоне от 5 до 10 % и только каждый двадцатый договор предусматривает ставки роялти в пределах 10 ÷ 15 % от объема продаж лицензионной продукции.

В качестве базы для возможных выплат по роялти может использоваться:

- валовой доход (эффективный валовой доход, сумма продаж, объем реализации);
- чистый доход;
- дополнительная прибыль (возникающая у предприятия за счет использования ОИС;
- цена единицы (партии) продукции.

В качестве такой базы чаще всего берется цена единицы лицензионной продукции или сумма продаж, полученная лицензиатом при производстве и продаже продукции с использованием товарного знака. При выборе подобной базы между участниками лицензионной сделки наблюдается наименьшее число конфликтов по вопросам выплаты лицензионного вознаграждения.

Таблица 6

Ставка роялти, используемые в некоторых отраслях промышленности

Основные отрасли	Ставки роялти, используемые в лицензионных договорах						
	0–2 %	2–5 %	5–10 %	10–15 %	15–20 %	20–25 %	>25 %
Аэрокосмическая		40,0 %	55,0 %	5,0 %			
Автоматика	35,0 %	45,0 %	20,0 %				
Химия	18,0 %	57,5 %	23,9 %	0,5 %			0,1 %
Компьютеры	42,5 %	57,5 %					
Электроника		50,0 %	45,0 %	5,0 %			
Энергетика		50,0 %	15,0 %	10,0 %		25,0%	
Потребительские товары	12,5 %	62,5 %	25,0 %				
Обрабатывающая промышленность	21,3 %	51,6 %	20,3 %	2,6 %	0,8 %	0,8 %	2,6 %
Государственные университеты	7,9 %	38,9 %	36,4 %	15,8 %	0,4 %	0,6 %	
Медицинское оборудование	10,0 %	10,0 %	80,0 %				
Фармацевтика	1,3 %	20,7 %	67,0 %	8,7 %	1,3 %	0,7 %	0,3 %
Телекоммуникации				100,0 %			
Иное	15,2 %	24,2 %	38,7 %	19,2 %	0,9 %	0,9 %	0,9 %

Возможно использование следующих методов для определения расчетной ставка роялти:

- на основе данных, взятых применительно к ранее заключенным лицензиаром лицензионным сделкам с оцениваемым ОИС;

- на основе рыночных данных, взятых из ранее заключенных лицензионных соглашений на сходные товары и услуги для данной отрасли промышленности (по совершенным сделкам или предлагаемых для продажи лицензиям по объектам интеллектуальной собственности, аналогичных оцениваемому ОИС по своим функциональным, техническим характеристикам или потребительским свойствам);

на основе дополнительной прибыли, генерируемой оцениваемым ОИС и учета доли правообладателя в этой прибыли;

на основе рентабельности продаж лицензионной продукции и учета доли правообладателя в этой прибыли;

на базе так называемой «стандартной ставки» роялти.

Определение расчетной ставки роялти на основе данных, взятых применительно к ранее заключенным лицензиаром лицензионным сделкам с оцениваемым ОИС. Уникальная возможность многократной продажи прав использования одного и того же ОИС бесчисленному количеству пользователей, если правообладатель эффективно использует эту возможность, позволяет использовать согласованные в прошлых сделках ставки роялти при определении стоимости новых транзакций с данным ОИС. Оценщик может анализировать условия прошлых лицензионных сделок с оцениваемым ОИС и использовать эти ставки в своих расчетах. Часто такая информация на рынке является недоступной, но в условиях конфиденциальности заказчик оценки может открыть доступ оценщика к своим предыдущим сделкам с оцениваемым ОИС или с ОИС, аналогичным объекту оценки.

2. Определение расчетной ставки роялти на основе рыночных данных, взятых из ранее заключенных лицензионных соглашений на сходные товары и услуги для данной отрасли промышленности. В данном случае могут быть полезны данные информационно-аналитических компаний, специализирующихся на сборе, анализе и систематизации рыночных транзакций с лицензиями в различных сферах экономики и промышленности. В частности, приведенные выше в табл. 6 данные источника McGavock, или такие источники, как www.royaltysource.com; www.control.com; www.fvginternational.com и др. могут служить источником для определения справедливой величины ставки роялти.

В качестве примера в табл. 7 приведены данные о ставках роялти по лицензионным соглашениям на право использования технологии производства лекарственных средств

Таблица 7

Данные о ставках роялти по лицензионным соглашениям (источник: Royalty Source)

Лицензиар	Лицензиат	Дата сделки	Ставка роялти	База роялти	Описание сделки
ARUBA INTERNATIONAL PTY, LTD	LIPID SCIENCES INC	Ноябрь 2004г.	10%	Выручка	Исключительное право на патент и технологию производства, применения и реализации ЛС
AVI BIOPHARMA INC	COOK GROUP INC	3.13. 2006	12%	Выручка	Лицензия на препарат и технологию производства и использование устройства для лечения
GALAPAGOS	JOHNSON& JOHNSON	10.25. 2007	18%	Выручка	Право коммерциализации лекарственных препаратов
KOS PHARMACEUTICALS INC	MERCK KGAA (Germany)	05.06. 2003	25%	Выручка	Исключительное право на коммерциализацию лекарственных препаратов за пределами США
TISSUE REPAIR COMPANY	CARDIUM THERAREUTICS, INC	11.14. 2006	10 %	Выручка	Исключительное право на получение активов и технологий, на лекарственные препараты Лицензиара
Минимальное значение			10 %		
Среднее значение			15,0 %		
Медианное значение			12 %		
Максимальное значение			25 %		

Сложность получения таких рыночных данных от информационно-аналитических компаний заключается в том, что эти данные предоставляются на платной основе, а большинства подобных компаний находятся за пределами Казахстана и России, поэтому могут возникать сложности с платежами при покупке таких данных. К сожалению, Казпатент, Роспатент, обобщая информацию по зарегистрированным в Казпатенте и Роспатенте договорам за использование различных объектов интеллектуальной собственности и публикуя в своих годовых отчетах статистические данные по таким сделкам, не обращает внимание и не публикует хотя бы обобщенные данные по платежам, имеющихся в заключенных лицензионных договорах и соглашениях. Неоднократная попытка обратить внимание на столь важный аспект развития торговли лицензиями в Казахстане и в России пока что остается вне поле зрения руководства Казпатента и Роспатента.

При использовании рыночных данных по сделкам, совершенным или предлагаемым, для продажи лицензиям по объектам интеллектуальной собственности, аналогичных оцениваемым ОИС, необходимо проверить тест на разумность платежей по выбранной ставке роялти. Речь идет о том, что платежи роялти не должны превышать уровень рентабельности производства лицензионной продукции и доли правообладателя в прибыли от реализации продукции, произведенной с использованием оцениваемого или оцениваемых ОИС.

3. Определение расчетной ставки роялти на основе дополнительной прибыли, генерируемой оцениваемым ОИС и учета доли правообладателя в этой прибыли. В данном случае используемая в оценке расчетная ставка роялти (R) вычисляется по формуле:

$$R = \Delta \times \frac{\Delta П}{Ц},$$

где Δ – доля правообладателя в валовой прибыли лицензиата; $\Delta П$ – дополнительная прибыль, получаемая от использования ОИС; $Ц$ – цена реализации лицензионной продукции.

Доля лицензиара в прибыли лицензиата от реализации лицензионной продукции (Δ) зависит от объема передаваемых прав, предпринимательских рисков и коммерческого успеха при организации промышленного производства, выпуска и реализации продукции по лицензии и получении дополнительной прибыли.

4. Определение расчетной ставки роялти на основе рентабельности продаж лицензионной продукции и учета доли правообладателя в этой прибыли. Данный метод основан на применении формулы

$$R = \Delta \times \frac{Pe}{1 + Pe},$$

где *Pe* – рентабельность промышленного производства и реализации продукции по лицензии, определяемая как отношение величины прибыли лицензиата к себестоимости производства и реализации продукции по лицензии; Δ – доля (часть) прибыли лицензиара в общем объеме прибыли лицензиата от производства и реализации продукции по лицензии (в %).

Особенностью этого варианта является возможность использования значений рентабельности продаж продукции по ОИС. Она может быть рассчитана по данным бухгалтерского учета и финансовой отчетности предприятия – лицензиата. Возможно также использование рентабельности отдельных отраслей промышленности по официальным данным Росстата.

Анализ функциональной зависимости ставки роялти от величины рентабельности производства лицензионной продукции позволяет объяснить тенденцию снижения значений величин роялти для материалоемких и ресурсоемких производств. Повышенная величина себестоимости производства и реализации продукции по лицензии (за счет повышенных расходов на материалы и иные ресурсы) приводит к увеличению себестоимости производства продукции и, соответственно, – к снижению значения рентабельности для одной и той же массы прибыли. При этом становится объяснимым увеличение значений роялти для новых наукоемких технологий, поскольку передовые наукоемкие научно-технические разработки способствуют (за счет использования новых материалов и ресурсосберегающих техноло-

гий) снижению себестоимости производства продукции, что, соответственно, увеличивает норму рентабельности при одной и той же массе прибыли.

Использование при практических расчетах ставки роялти по формуле также объясняет увеличение значения роялти при повышении доли лицензиара в прибыли лицензиата за счет снижения производственных и коммерческих рисков лицензиата. Происходит это путем увеличения объема передаваемых прав (обеспечения лицензионной монополии), степени промышленного освоения предмета лицензии (снижение производственных рисков освоения новой продукции) и др.

Определение расчетной ставки роялти на базе так называемой «стандартной ставки» роялти. В международной лицензионной торговле при расчете лицензионных вознаграждений довольно часто используются, так называемые, «стандартные ставки роялти». Стандартные ставки были определены применительно к описанной базе на основе анализа мировой практики заключения лицензионных сделок в различных отраслях промышленности. Они могут служить основой для определения рекомендуемых ставок роялти для конкретного объекта интеллектуальной собственности. Например, стандартные ставки роялти для некоторых отраслей может иметь следующий вид (табл. 8).

Еще следует обращать внимание на следующие особенности выбора справедливой ставки роялти.

Выбор ставки роялти как минимально приемлемого вознаграждения лицензиара. Справедливая ставка роялти должна учитывать минимальную компенсацию за передачу исключительного права на товарный знак лицензиату, а также покрывать правообладателю товарного знака его издержки, связанные с созданием и продвижением товарного знака. Кроме этого, ставка роялти должна компенсировать правообладателю потенциальную прибыль от использования товарного знака, упущенную в результате появления на рынке нового конкурента в лице лицензиата.

Если например, товарный знак используется в производственно-хозяйственной деятельности предприятия-лицензиата, то имеется возможность возместить понесенные на товарный знак затраты из прибыли от реализации продукции с его использованием.

Таблица 8

Стандартные ставки роялти для некоторых отраслей промышленности

№	Наименование отрасли	Стандартная ставка роялти (%)
1	Авиационная промышленность	6 ÷ 10
2	Автомобильная промышленность	1 ÷ 3
3	Машиностроение	3 ÷ 5
4	Металлургическая промышленность	5 ÷ 8
5	Пищевая промышленность	1 ÷ 3
6	Продовольственные товары	1 ÷ 2
7	Производство потребительских товаров длительного пользования	5
8	Производство потребительских товаров с малым сроком использования	0,2 ÷ 1,5
9	Строительный комплекс	2 ÷ 4
10	Судостроение, суда и судовое оборудование	3 ÷ 5
11	Текстильная промышленность	3 ÷ 6
12	Фармацевтическая промышленность	2 ÷ 5
13	Химическая промышленность	1,5
14	Электронная промышленность	4 ÷ 10
15	Электротехническая промышленность	1 ÷ 5

Примечание: в таблице взяты отрасли промышленности Российской Федерации

Факт реализации товаров и услуг с товарным знаком его правообладателем (лицензиаром) повышает ценность лицензии для покупателя, т. к. снижает его риски, что должно обязательно учитываться в выборе справедливого размера ставки роялти.

При предоставлении права использования товарного знака нескольким лицензиатам на основе простой (неисключительной) лицензии возможно распределение указанных издержек между покупателями, например, пропорционально объемам производства продукции по лицензии.

Выбор ставки роялти как максимально приемлемой для лицензиата альтернативы. Максимальные ставки роялти, на которые может соглашаться лицензиат, равны по величине стоимости наилучшего альтернативного решения, которое он может выбрать вместо приобретения исключительного права на использование товарного знака. Определение таких альтернатив дает лицензиату хорошее представление практической ценности приобретаемого права на ОИС. Если лицензиат обнаружит, что при относительно низких затратах имеется несколько альтернативных решений, он будет считать, что предложенный лицензиаром ОИС имеет ограниченную ценность, и не согласится на высокие ставки роялти. И, наоборот, если этот ОИС охватывает важную нишу рынка, ему имеет смысл согласиться на более высокие роялти.

Определение промежуточных значений ставок роялти. Определение ставок роялти по аналогии с ранее применявшимися ставками. Для многих предприятий и организаций в целях оперативности принимаемых решений приемлемыми методами определения ставки роялти являются:

- метод, основанный на использовании стандартных ставок роялти;
- метод, основанный на анализе аналогов, взятых применительно к ранее заключенным лицензиаром лицензионным сделкам;
- метод, основанный на применении ставок роялти, взятых из ранее заключенных лицензионных соглашений (договоров) на сходные товары и услуги для данной отрасли промышленности.

Таким образом, первый метод даст возможность выйти на минимальные ставки роялти, на которые может согласиться лицензиар, а второй метод – определить максимальные ставки роялти, на которые мог бы согласиться лицензиат. Величины, полученные в результате использования этих двух методов, дают возможность определить промежуточные значения ставок роялти. Используя из этих методов те сочетания, которые подходят именно для данной конкретной ситуации, договаривающиеся стороны могут эффективно определить диапазон возможных ставок роялти и сконцентрировать на них свое внимание во время переговоров.

Метод выделения доли лицензиара в дополнительной прибыли лицензиата

В основе метода выделения доли лицензиара в дополнительной прибыли лицензиата лежит концепция, согласно которой вначале определяется ожидаемая лицензиатом дополнительная прибыль от использования ОИС за весь срок использования ОИС, а затем она распределяется между лицензиатом и лицензиаром (правообладателем ОИС). Именно доля правообладателя исключительного права на ОИС (лицензиара) в этой прибыли составляет расчетную величину рыночной стоимости прав на ОИС. Лицензионное вознаграждение, по существу, это доля лицензиара в прибыли лицензиата, получаемая им в результате использования объекта лицензии – производства и продажи продукции по лицензии.

Таким образом, определению подлежит размер гипотетического лицензионного платежа, который рассчитывается путем умножения годовой чистой прибыли, полученной от реализации продукции, произведенной с применением оцениваемого ОИС на долю лицензиара.

В практике торговли лицензиями за использование различных ОИС сложилась практика, согласно которой среднестатистическая доля лицензиара в прибыли лицензиата может составлять от 10 до 50 % в зависимости от факторов, основные из которых перечислены выше.

На начальных стадиях разработки, когда объект инновации (в будущем продукция по лицензии или технологический процесс) технически еще не оформлен и существует только в виде коммерчески ценных идей (КЦИ), лицензиар может получить не более 0,1 части прибыли лицензиата. Это объясняется тем, что на ранних стадиях разработки КЦИ, как правило, не имеют патентно-правовой охраны, лишь незначительная часть из них получает воплощение в конкретном товаре или технологическом процессе, а реализация уже освоенных в производстве товаров, в свою очередь, приносит прибыль лишь в 50 ÷ 80 % случаях из 100 %.

Когда объект инновации обрел статус охраняемого результата интеллектуальной деятельности (объекта интеллектуальной соб-

ственности), но еще не осуществлено его промышленное освоение, доля лицензиара может достигать 1/3 прибыли лицензиата.

В случае промышленного освоения объекта инновации лицензиар может рассчитывать на получение до половины прибыли лицензиата в качестве лицензионного вознаграждения при условии наличия правовой охраны и сопутствующей лицензии ноу-хау. В современных условиях предоставление только патентных прав недостаточно для успешного использования объекта лицензии для производства и реализации конкурентоспособной продукции. Помимо информации, содержащейся в описании изобретения (полезной модели, промышленного образца и других ОИС), необходимы знания типа ноу-хау, техническая помощь лицензиара. Поэтому передача лицензиату ноу-хау и оказание технической помощи в освоении объекта лицензии могут позволить лицензиару в значительной мере повысить размер лицензионного вознаграждения по сравнению с предоставлением чистой патентной лицензии. В такой ситуации возможны колебания доли лицензиара в прибыли лицензиата в пределах от 1/6 до 0,5.

Объем передаваемых прав самым прямым образом влияет на размер лицензионного вознаграждения. При прочих равных условиях лицензионное вознаграждение является наиболее высоким в случае предоставления полной лицензии (отчуждение всех прав, подтвержденных патентом, в полном объеме). В этом случае лицензиар передает лицензиату все права, подтвержденные патентом, на весь оставшийся срок действия охранного документа и, как правило, сам также не использует объект лицензии на территории соглашения. Далее в порядке убывания размера лицензионного вознаграждения следуют исключительная, а затем неисключительная лицензии.

В практике торговли лицензиями широко применяются своеобразный контрольный лист с вопросами, ответы на которые позволяют более правильно оценить позиции лицензиара и лицензиата, определить факторы, влияющие на размер и порядок выплаты лицензионного вознаграждения. Это вопросы патентно-правового характера, конкуренции, маркетинга и различных аспектов лицензионного вознаграждения.

В частности, при оценке рыночной стоимости прав использования изобретения, охраняемого патентом РФ, вопросы патентно-правового характера могут включать следующее:

- объем правовой охраны, предоставленный патентом лицензиару;
- охват пунктами формулы изобретения всего лицензионного изделия или только его отдельной части;
- достаточность и сила пунктов формулы изобретения (возможны ли обход или аннулирование патента);
- охват пунктами формулы изобретения одновременно изделия как устройства (или вещества, или штамма микроорганизма) и способа его производства;
- необходимость получения других лицензий (прав использования ОИС, служивших прототипом для объекта лицензии и др. или разрешений на выпуск и реализацию лицензионного изделия согласно действующему законодательству и т. д.) при организации производства лицензионного изделия.

Вопросы, относящиеся к конкуренции:

- наличие на рынке конкурентного изделия;
- уровень и тип охраны конкурентного изделия патентом или другим охранным документом;
- размер лицензионного вознаграждения, получаемого конкурентом;
- использование конкурентами аналогичной технологии;
- возможность конкурентов производить и продавать свои товары без нарушая патентных прав по оцениваемому ОИС;
- длительность периода создания (разработки) нового изобретения или ноу-хау, которые могут быть лучше по своим потребительским свойствам и функциональным возможностям;

Вопросы, относящиеся к маркетингу:

- емкость рынка лицензионного изделия: маленькая, увеличивающаяся, большая;
- количество единиц лицензионного изделия, которое может быть реализовано в первом году действия лицензионного соглашения;
- необходимость участия лицензиара (авторов ОИС) в освоении объекта лицензии и расходах лицензиата;

- влияние производства и реализации лицензионного изделия на экспорт и импорт: (уменьшает ли импорт и увеличивает ли экспорт);

- возможность с помощью лицензии проникать на новые рынки, которые к моменту подписания лицензионного соглашения были недоступны для лицензиара;

- использование лицензиатом своего собственного товарного знака или товарного знака лицензиара.

Вопросы по лицензионным платежам:

- наличие стандартных ставок роялти для лицензионного изделия;

- объем предоставляемых лицензиату прав (неисключительная, исключительная, полная лицензия и т. п.);

- форма оплаты за использование объекта лицензии: деньги, права на использования ОИС, принадлежащие лицензиату (перекрестные лицензии);

- согласие лицензиата по оплате первоначальной минимальной гарантированной суммы платежа;

- возможность отказа от периодических платежей (роялти) в первый период действия лицензионного соглашения;

- возможность установления скользящих (дифференцированных) ставок роялти с возрастанием или уменьшением объема производства лицензионного изделия;

- решение лицензиата по ограничению размера лицензионного вознаграждения и т. п.

Согласно некоторым литературным источникам, посвященным вопросам торговли лицензиями, сформировалась некая традиция, согласно которой лицензиат в общем должен быть готов платить патентообладателю 25 % ожидаемой прибыли, заработанной им (лицензиатом) благодаря лицензии. Эта методика получила название «правила двадцати пяти процентов».

Согласно «правилу двадцати пяти процентов» стороны (лицензиар и лицензиат) должны договориться либо о том, что каждый год 25 % валовой прибыли лицензиата передается патентообладателю (лицензиару), либо об оценке ожидаемой валовой прибыли лицензиата за весь период жизни патента, а затем перевести результат в текущие платежи.

Из-за сложности свободного доступа лицензиара к бухгалтерским документам и отчетности лицензиата по производству и реализации лицензионного изделия, такой подход является трудно осуществимым в реальной практике.

Следует особо отметить, что доля в размере 25 % не является приемлемой для всех без исключения ситуаций, связанных с продажей лицензий или определением рыночной стоимости прав использования ОИС.

Обычно, при создании совместных предприятий в качестве стартовой точки применимо правило типа «пятьдесят на пятьдесят» фактически для разделения прибыли в пропорции 50:50. А для новой сферы бизнеса, когда на базе оцениваемого ОИС создается новая бизнес единица или организация производства нового изделия, деление следует сдвинуть выше в пользу стороны, вкладывающей деньги, т. е. в пользу лицензиата, т. к. в данном случае лицензиат подвергается предположительно более существенному риску. И наоборот, деление может быть сдвинуто ниже в пользу патентообладателя, если лицензионное изделие полностью развито и рынок поделен ценой риска патентообладателя.

Таким образом, когда на базе объекта лицензии (оцениваемого ОИС) создается новая бизнес-единица или организовывается производство нового вида изделия, невозможно более точное определение ожидаемой прибыли от использования ОИС. В связи с этим отсутствует возможность применения методов расчета стоимости ОИС, основанных на ожидаемой прибыли, которые обеспечивали бы необходимую точность расчетов. В этой ситуации, для определения рыночной стоимости прав на ОИС возможно применение «правила 25 процентов».

При оценке рыночной стоимости исключительного права на ОИС с использованием названного метода проводятся следующие работы:

- определяется срок действия лицензионного соглашения, в период которого лицензиат намерен производить продукцию по лицензии и, соответственно, ожидается выплата лицензионных платежей;

- определяется доля лицензиара в дополнительной прибыли лицензиата;

- рассчитываются возможные лицензионные выплаты путем расчета доли лицензиара в дополнительной прибыли лицензиата от производства и реализации лицензионной продукции за период действия лицензионного соглашения;

- выявляются все расходы, связанные с организационно-правовым обеспечением выполнения условий лицензионного соглашения;

- рассчитываются потоки чистых лицензионных платежей путем вычитания всех расходов, связанных с организационно-правовым обеспечением условий лицензионного соглашения;

- определяется рыночная стоимость исключительного права на ОИС как результат капитализации чистых лицензионных платежей, полученных (ожидаемых) в период действия лицензионного соглашения.

Модель расчета стоимости исключительного права на ОИС на основе выделения доли лицензиара в дополнительной прибыли лицензиата для случая, когда периоды платежей совпадают с календарным годом использования ОИС, имеет следующий вид:

$$C_{оис} = \sum_{n=1}^{T} \frac{(Д_{лр} \times \Delta D_n - З_n) \times (1 - НП)}{(1+d)^n} \qquad (2)$$

где $C_{оис}$ – стоимость исключительного права на ОИС;

$З_n$ – расходы лицензиара в *n*-м году по обеспечению действенности правовой охраны оцениваемого ОИС, а также связанные с обеспечением выполнения условий лицензионного соглашения;

НП - ставка налога на прибыль;

d – ставка дисконтирования (процентная ставка), с помощью которой будущие денежные доходы от использования ОИС приводятся к текущей стоимости;

T – эффективный срок использования ИС в пределах юридического срока действия исключительных прав согласно охранному документу;

ΔD_n – дополнительная прибыль, полученная лицензиатом от использования оцениваемой ИС в *n*-м году;

$Д_{лр}$ – доля лицензиара в дополнительной прибыли лицензиата.

Методы учета реального эффекта

Метод расчета реальных лицензионных платежей

Этим методом рассчитывается стоимость исключительных прав на ОИС (НМА), когда правообладатель сам не использует запатентованный объект в собственном производстве для производства товаров и услуг, а передает это право другим лицам на условиях исключительной лицензии. В отдельных случаях правообладатель может конкурировать с лицензиатом. Такое положение имеет место, когда правообладатель сам, используя свой патент, производит продукцию, а также предоставляет неисключительную лицензию на использование этого запатентованного объекта своим партнерам для удовлетворения возросшей потребности рынка в товарах, производимых на основе этого ОИС. Исключительная лицензия предоставляет возможность лицензиату без конкуренции овладеть монополией на производство и реализацию продукции на основе приобретенной лицензии. Исходя из условий лицензионного договора, можно установить сроки, порядок, периодичность поступления этих роялти и их сумму в текущих ценах. Расчетное значение стоимости прав использования ОИС в данном случае сильно будет зависеть от объема передаваемых прав, от ставки роялти, от процентной ставки, отражающей степень риска на вложение в ИС и др.

Капитализируемый в дальнейшем денежный поток от предоставления лицензий на использование ОИС представляет собой реально поступающие лицензиару (правообладателю ОИС) платежи за исключением расходов, связанных с обеспечением действия патента и выполнением обязательств, принятых лицензиаром согласно заключенному и вступившему в силу договору о предоставлении прав на использование запатентованного ОИС. Такими расходами могут быть: патентные пошлины за поддержание патента в силе; пошлины за регистрацию лицензионного договора в Роспатенте; пошлины, связанные с продлением срока действия патента (в разрешенных законодательством случаях); страховые взносы за страхование прав на ОИС и др. Поскольку лицензионные поступления для правообладателя ОИС (лицензиара) являются доходами, он оплачивает также налог на прибыль.

Модель расчета стоимости исключительного права на ОИС на основе реальных лицензионных платежей для случая, когда период платежей совпадает с календарным годом, имеет следующий вид:

$$C_{оис} = \sum_{n=1}^{T} \frac{(РМ_n - З_n) \times (1 - НП)}{(1+d)^n}$$

где $C_{оис}$ – стоимость исключительного права на ОИС;

$РМ_n$ – лицензионные поступления за предоставленные права использования ОИС в n-м году;

$З_n$ – расходы по обеспечению действенности правовой охраны оцениваемого ОИС за n-й год;

НП - ставка налога на прибыль;

d - ставка дисконтирования (процентная ставка), с помощью которой будущие денежные доходы от использования ОИС приводятся к текущей стоимости;

T – период действия лицензионного договора.

Следует отметить, что правообладатель ОИС и лицензиат в заключаемом ими в лицензионном соглашении могут договориться о другой (кроме одного раза в год) периодичности платежей: один раз в полгода, ежеквартально или ежемесячно. Соответственно, такая периодичность должна найти свое отражение и в соответствующих расчетах.

Пример. Требуется оценить рыночную стоимость права использования изобретения «Газотурбинная установка» (патент Российской Федерации № 2117797, приоритет от 25.12.1996 г.), используемого в составе единой технологии при производстве модифицированной модели авиационного двигателя.

УСЛОВИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОИС:

1. Объем передаваемых прав: исключительная лицензия.
2. Срок лицензии: на срок действия патента (исключительного права).
3. Территория использования: Россия.
4. Платежи: по мере производства и реализации лицензионной продукции.

5. Расходы по обеспечению действенности правовой охраны несет лицензиар.

6. Доходность объектов инвестирования, аналогичных по уровню риска с объектом оценки, на дату оценки составляет 21,4 %.

7. Ставка налога на прибыль 20 %.

8. В единой технологии производства и реализации двигателя используются 24 изобретения, 7 полезных моделей, 1 промышленный образец, 1 товарный знак, 232 ноу-хау. Вклад оцениваемого ОИС равен 3,22 %.

9. Программа производства продукции по ОИС согласно данным следующей таблицы.

Таблица 9

Программа производства продукции по ОИС

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Производство, шт.	371	408	449	494	519
Цена единицы лицензионной продукции (без НДС), млн. руб.	53,5	53,5	53,5	53,5	53,5
Рентабельность продаж (прибыль/выручка), %	24	25,2	25,6	26,1	26,5

Решение:

1. Запатентованный технический результат не позволяет рассчитать реальный эффект от его использования путем прямого сопоставления характеристик и технико-экономических показателей выпускаемой продукции до и после использования изобретения по патенту № 2117797 (на предприятии лицензиара производится другая модель продукции с другими техническими характеристиками, в связи с чем она несопоставима с лицензионной продукцией. Для лицензиата лицензионная продукция – новая для производства продукция). Произведем расчет на базе выделения доли лицензиара в прибыли лицензиата.

2. Экспертами определены следующие характеристики оцениваемого изобретения относительно показателей достигнутого результата, сложности решенной технической задачи и новизны.

Таблица 10

Характеристики оцениваемого изобретения

Показатель	Характеристика
Достигнутый результат	Достижение основных технических характеристик, являющихся определяющими для конкретной продукции
Сложность решенной технической задачи	Конструкция машины, прибора, станка, аппарата, сооружения, технологического процесса, рецептуры и т. п.
Новизна технического решения	Изобретение, заключающееся в новой совокупности известных технических решений, обеспечивающих заданный технический результат, т. е. отличительная часть формулы изобретения содержит указание на новые связи между известными элементами, иную последовательность операций или иной процентный состав ингредиентов по сравнению с прототипом

По этим характеристикам запатентованного технического решения выберем соответствующие значения коэффициентов.

Таблица 11

Характеристика показателей и значение коэффициентов

Показатель	Характеристика	Значение коэффициента
Достигнутый результат	Достижение основных технических характеристик, являющихся определяющими для конкретной продукции	$K1$ =0,7
Сложность решенной технической задачи	Конструкция машины, прибора, станка, аппарата, сооружения, технологического процесса, рецептуры и т. п.	$K1$ = 0,7
Новизна технического решения	Изобретение, заключающееся в новой совокупности известных технических решений, обеспечивающих заданный технический результат, т. е. отличительная часть формулы изобретения содержит указание на новые связи между известными элементами, иную последовательность операций или иной процентный состав ингредиентов по сравнению с прототипом	$K1$ = 0,6
Показатель	Характеристика	Значение коэф-
Доля (правообладателя ОИС) в дополнительной прибыли лицензиата, полученной от производства и реализации продукции с использованием оцениваемого изобретения (Д)		Δ =0,7 · 0,7 · 0,6=0,294

Произведем расчет стоимости объекта оценки. Процедуры расчета приведены в таблице12.

Таблица 12

Расчет стоимости объекта оценки

Наименование показателя	Прогнозный период				
	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Производство продукции по патенту, шт. (данные заказчи-	371	408	4 49	494	519
Цена единицы лицензионной продукции (без НДС), млн. руб./шт.	53,5	53,5	53,5	53,5	53,5
Выручка (без НДС) млн. руб.	19 848,5	21 828,0	24 021,5	26 429,0	27 766,5
Рентабельность продаж, %	24	25,20	25,60	26,10	26,50
Прибыль от реализации лицензионной продукции, млн. руб.	4 763,6	5 500,7	6 149,5	6 898,0	7 358,1
Прибыль от единой технологии как доля лицензиара в прибыли лицензиата (А = 0,294), млн. руб.	1 400,5	1 386,2	1 549,7	1 738,3	1 854,2
Доходы лицензиара от объекта оценки (вклад оцениваемого ОИС = 3,22 %), тыс. руб.	45 096,0	44 634,9	49 899,5	55 973,1	59 706,6
Расходы по обеспечению действенности правовой охраны ОИС (патентные пошлины за поддержание патента в силе), тыс. руб.	1,8	1,8	2,7	2,7	3,6
Доходы от использования ОИС, тыс. руб.	45 094,2	44 633,1	49 896,8	55 970,4	59 703,0
Расходы по налогу на прибыль (НП = 20 %), тыс. руб.	9 018,8	8 926,6	9 979,4	11 194,1	11 940,6
Денежный поток как чистая прибыль от использования ОИС, тыс. руб.	36 075,4	35 706,5	39 917,4	44 776,3	47 762,4
Период дисконтирования (на середину периода)	0,5	1,5	2,5	3,5	4,5
Ставка дисконтирования, %	21,40	21,40	21,40	21,40	21,40
Фактор текущей стоимости	0,9076	0,7476	0,6158	0,5073	0,4178
Текущая стоимость денежного потока от использования ОИС, тыс. руб.	32 742,0	26 694,2	24 581,1	22 715,0	19 955,1
Стоимость эффекта от использования ОИС для лицензиара, тыс. руб.	126 687,4	-	-	-	—

Метод преимущества в прибыли

Этот метод является полезным в том случае, когда есть возможность с достаточной степенью точности определить преимущество в прибыли, созданное оцениваемым ОИС (НМА).

Под преимуществом в прибыли понимается обусловленная интеллектуальной собственностью дополнительная чистая прибыль, которую получает предприятие, реализующее соответствующую продукцию, по сравнению с предприятиями, производящими аналогичную продукцию, или выполняющими эквивалентную работу, или оказывающими подобный вид услуг, но не обладающими такой ИС.

При отсутствии подобной информации по аналогичным предприятиям такое сравнение можно осуществить в рамках одного предприятия, сопоставляя производство продукции до и после использования интеллектуальной собственности. Такое преимущество может базироваться как на ретроспективных показателях прибыли, так и на ожидаемых в период оставшегося полезного срока использования прав на ОИС.

При оценке рыночной стоимости интеллектуальной собственности с использованием метода преимущества в прибыли выполняются следующие процедуры:

- проводится сопоставительный анализ прибыли от реализации продукции, произведенной с использованием ОИС, по сравнению с аналогичной продукцией, произведенной без его использования;
- определяется дополнительная прибыль, которую ожидается получить от реализации продукции, произведенной с использованием ОИС;
- определяется период, в который оцениваемый ОИС обеспечивает выявленное преимущество в прибыли;
- определяется ставка дисконтирования;
- определяется рыночная стоимость исключительного права на ОИС как результат капитализации дополнительной прибыли, полученной в период его полезного использования.

Расчет стоимости исключительного права на ОИС на основе метода преимущества в прибыли для случая, когда периоды платежей совпадают с календарным годом использования ОИС производится по приведенной ниже модели:

$$C_{оис} = Д_{яр} \sum_{n=1}^{T} \frac{(Э_n - З_n) \times (1 - НП)}{(1+d)^n}$$

При этом эффект ($Э_n$), полученный лицензиатом в *i*-м году в виде преимущества в прибыли, определяется по формуле:

$$Э_n = \Delta D_n = N_n \times [(Ц_n - C_n) - (Ц_д - C_д)],$$

где ΔD_n – дополнительная прибыль, полученная лицензиатом от использования оцениваемого ОИС в *n*-м году; N_n– объем продукции, произведенной с использованием оцениваемого ОИС в *n*-м году;

$Ц_n, C_n$ – цена и себестоимость продукции после использования оцениваемого ОИС;

$Ц_д, C_д$ – цена и себестоимость продукции до использования оцениваемого ОИС.

Этот метод можно использовать в том числе и в качестве вспомогательной процедуры, позволяющей проверить, насколько разумными представляются результаты, полученные методом выигрыша в цене, себестоимости или эксплуатационных затратах.

Пример Использование изобретения позволило предприятию лицензиата при производстве единицы лицензионной продукции сэкономить на затратах и материалах труда 4240 руб. Если цена реализации лицензионной продукции составляет 97 000 руб. (без НДС), необходимо рассчитать рыночную стоимость прав использования изобретения на основе простой (неисключительной) лицензии.

УСЛОВИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОИС:

1. Объем передаваемых прав: неисключительная лицензия.
2. Срок лицензии: 7 лет.
3. Территория использования: Россия.
4. Платежи: по мере производства и реализации лицензионной продукции.
5. Доходность объектов инвестирования, аналогичных по уровню риска с объектом оценки, на дату оценки составляет 16,73 %.
6. Ставка налога на прибыль 20 %.

7. Доля правообладателя в прибыли лицензиата от использования оцениваемого изобретения по совместной договоренности составляет 25 %.

8. Программа производства продукции по ОИС согласно данным таблицы.

План производства продукции с использованием оцениваемого ОИС

Таблица 13

Прогнозный период

Показатель	Прогнозный период						
	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год	б-й год	7-й год
Объем производства продукции по ОИС, шт.	1200	1 350	1 500	1680	1800	2 000	2 000

Решение. Для упрощения расчетов исключим из рассмотрения расходы по обеспечению действенности правовой охраны оцениваемого ОИС, т. к. они значительно ниже, чем ожидаемые экономические выгоды, что не может существенно повлиять на точность расчетов.

При указанных значениях полученного эффекта от использования изобретения (выигрыша в себестоимости в размере 4240 руб. при производстве каждой единицы продукции), цены реализации лицензионной продукции (97 тыс. руб./шт.) и доли лицензиара в дополнительной прибыли лицензиата (25 %) расчетная ставка роялти составляет

$$K = 25\ \% - \frac{4240}{97000} = 1{,}093\ \%.$$

Выполним расчет рыночной стоимости предоставления права использования изобретения методом освобождения от роялти, принимая размер роялти на уровне 1,093 %. Результаты расчета приведены в таблице.

Расчет рыночной стоимости прав использования изобретения методом освобождения от роялти

Таблица 14

Прогнозный период

Показатель	Прогнозный период						
	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год	6-й год	7-й год
Объем производства продукции по ОИС, шт.	1200	1350	1 500	1680	1 800	2 000	2 000
Цена реализации лицензионной продукции (без НДС), тыс.	97	97	97	97	97	97	97
Выручка, тыс. руб.	116 400	130 950	145 500	162 960	174 600	194 000	194 000
Расчетная ставка роялти, %	1,093	1,093	1,093	1,093	1,093	1,093	1,093
Выплаты по роялти, тыс. руб.	1 272,3	1431,3	1 590,3	1 781,2	1 908,4	2 120,4	2 120,4
Расходы по налогу на прибыль, тыс. руб.	254,4	286,2	318,0	356,2	381,6	424,0	424,0
Денежный поток как чистые выплаты по роялти, тыс.	1 017,6	1 144,8	1 272,0	1 424,6	1 526,4	1 696,0	1 696,0
Период дисконтирования (на середину периода)	0,5	1,5	2,5	3,5	4,5	5,5	6,5
Ставка дисконтирования, %	16,73	16,73	16,73	16,73	16,73	16,73	16,73
Фактор текущей стоимости	0,9256	0,7929	0,6793	0,5819	0,4985	0,4271	0,3659
Текущая стоимость денежного потока от роялти, тыс. руб.	941,9	907,7	864,1	829,0	760,9	724,4	620,6
Стоимость эффекта от использования ОИС (для лицензиара), тыс.	5 648,6						
Рыночная стоимость прав использования ОИС (округленно), тыс.	5 648,6						

Таким образом, рыночная стоимость предоставления права использования изобретения, рассчитанная методом освобождения от роялти, составляет округленно 5 648 600 руб.

Метод выигрыша в себестоимости

В отдельных случаях использование интеллектуальной собственности позволяет сэкономить на затратах. Выигрыш в себестоимости может быть создан системой экономии рабочей силы, материалов, энергоресурсов, времени на изготовление или сборку продукции. Применение этого метода подразумевает нахождение величины выигрыша в себестоимости за определенный период времени, как правило, не превышающий оставшийся период полезного срока службы оцениваемого ОИС.

При оценке рыночной стоимости исключительного права на ОИС с использованием метода выигрыша в себестоимости проводятся работы следующего содержания:

- проводится сопоставительный анализ себестоимости продукции, произведенной с использованием ОИС, по сравнению с себестоимостью аналогичной продукции, произведенной без его использования;
- определяется размер экономии в себестоимости, которую ожидается получить от производства продукции с использованием оцениваемых прав на ОИС;
- определяется период, в который оцениваемый ОИС обеспечивает выявленный выигрыш;
- определяется ставка дисконтирования;
- определяется рыночная стоимость исключительного права на ОИС как результат капитализации выигрыша в себестоимости, полученный за прогнозированный период полезного использования оцениваемого ОИС.

Расчет стоимости исключительного права на ОИС методом выигрыша в себестоимости производится по приведенной ниже модели

$$C_{оис} = Д_{лр} \sum_{n=1}^{T} \frac{(Э_n - З_n) \times (1 - НП)}{(1 + d)^n}$$

При этом эффект ($Э_n$), полученный лицензиатом в виде выигрыша в себестоимости, определяется по формуле

$$Э_n = \Delta C_n = N_n \times (C_д - C_n),$$

где ΔC_n – выигрыш в себестоимости производства лицензионной продукции, полученный лицензиатом от использования оцениваемого ОИС в *n*-м году; N_n – объем продукции, произведенной с использованием оцениваемого ОИС в *n*-м году;

$C_д$ – себестоимость продукции до использования оцениваемого ОИС;

C_n – себестоимость продукции после использования оцениваемого ОИС.

Метод преимущества в объеме реализации

Этот метод применяется в случаях, когда использование оцениваемого ОИС обеспечивает больше объема продаж продукции по сравнению с тем, когда продукция реализуется без использования ОИС. Такие случаи, в частности, имеют место, когда продукция реализуется с маркировкой раскрученным товарным знаком. Известность товарного знака, лояльность покупателей к этому товарному знаку обеспечивает гарантированную реализацию продукции, маркируемую таким товарным знаком. В некоторых случаях, благодаря использованию ОИС, обеспечивается высокое качество или у продукции появляются новые потребительские свойства при тех же показателях цены, себестоимости или прибыли от единицы лицензионной продукции. Но, благодаря этим новым свойствам, осуществляется больший объем продаж, чем до появления этих качеств у продукции. Применение данного метода подразумевает нахождение величины прибыли от увеличенного объема продаж продукции за определенный период времени, как правило, не превышающий оставшийся период полезного срока службы оцениваемого ОИС.

При оценке рыночной стоимости исключительного права на ОИС с использованием данного метода выигрыша проводятся работы следующего содержания:

- проводится сопоставительный анализ объема реализации продукции, произведенной с использованием ОИС, по сравнению с объемом реализации без его использования;
- определяется размер прибыли, полученной от преимущества в объеме реализации лицензионной продукции;
- определяется период, в который оцениваемый ОИС обеспечивает выявленный выигрыш;
- определяется ставка дисконтирования;
- определяется рыночная стоимость исключительного права на ОИС как результат капитализации доходов от преимущества в объеме реализации лицензионной продукции, полученных в период полезного использования ОИС.

Расчет стоимости интеллектуальной собственности на основе метода преимущества в объеме реализации производится по приведенной ниже модели:

$$C_{оис} = Д_{лр} \sum_{n=1}^{T} \frac{(Э_n - З_n) \times (1 - НП)}{(1 + d)^n}$$

При этом эффект ($Э_n$), полученный лицензиатом в виде роста объема продаж, определяется по формуле

$$Э_n = \Delta B_n = N_{пп} - N_д - З_n,$$

где ΔB_n – дополнительная прибыль, полученная лицензиатом от роста объема продаж продукции с использованием оцениваемого ОИС в *n*-м году:

$N_{пп}$ – объем продукции, реализованный с использованием оцениваемого ОИС в *n*-м году;

$N_д$ – объем продукции, реализованный до использования оцениваемого ОИС; $З_n$ – затраты, связанные с реализацией дополнительного объема продукции, произведенной с использованием оцениваемого ОИС.

Пример. Оценить рыночную стоимость права использования изобретения «Система автоматического управления поле-

том самолета», охраняемого патентом Российской Федерации № 2255024 (приоритет от 19.03.2003 г.).

В описании изобретения указано, что поставленная цель достигается за счет того, что в систему автоматического управления полетом самолета, содержащую контур управления скоростью полета посредством автомата тяги дополнительно введен блок коррекции угла наклона траектории...».

УСЛОВИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОИС:

1. Объем передаваемых прав: исключительная лицензия.
2. Срок лицензии: 5 лет.
3. Территория использования: Россия.
4. Платежи: по мере производства и реализации лицензионной продукции.
5. Доходность объектов инвестирования, аналогичных по уровню риска с объектом оценки, на дату оценки составляет 18,00 %.
6. Ставка налога на прибыль 20 %.
7. Доля правообладателя в прибыли лицензиата от использования оцениваемого изобретения по совместной договоренности составляет 34 %.
8. Среди используемых в составе единой технологии РИД только оцениваемое изобретение имеет правовую охрану.
9. Программа производства продукции по ОИС согласно данным таблицы.
10. Программа выпуска приборов по оцениваемому ОИС

Таблица 15

Программа выпуска приборов по оцениваемому ОИС

Показатель	Государственный заказ на приборы по патенту				
	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Количество выпускаемых приборов по патенту, шт.	50	115	120	125	125

Решение. В результате сопоставительного анализа технико-экономических показателей производства продукции до и после использования оцениваемого изобретения установлено, что себестоимость изготовления лицензионной продукции выше, чем до использования изобретения, но и цена реализации продукции за счет расширения ее функциональных свойств новыми потребительскими свойствами стала выше, что способствовала получению дополнительной прибыли.

Таблица 16

Сопоставительные показатели производства продукции до и после использования изобретения

Показатель	До использования патента	После использования патента
Цена (без НДС), руб.	456 500	614 500
Себестоимость, руб.	413 400	469 600
Прибыль, руб.	43 100	144 900
Преимущество в прибыли, руб.	101 800	

Метод выигрыша на эксплуатационных затратах

В отдельных случаях использование ОИС позволяет сэкономить на затратах, осуществляемых в процессе эксплуатации продукции, изготовленной с его использованием. Применение этого метода подразумевает нахождение величины экономии в эксплуатационных затратах за период времени эксплуатации продукции, изготовленной с использованием ОИС.

При оценке рыночной стоимости исключительного права на ОИС с использованием метода выигрыша в эксплуатационных затратах осуществляются работы следующего содержания:

- проводится сопоставительный анализ затрат на эксплуатацию продукции, произведенной без (до) использования оцениваемого ОИС, по сравнению с эксплуатационными затратами по продукции, произведенной с использованием ОИС;

- определяется размер экономии на эксплуатационных затратах, которую ожидается получить в период эксплуатации продукции, произведенной с использованием ОИС;

- определяется объем продукции, произведенной с использованием оцениваемого ОИС за период полезного срока его использования;

- определяется денежный поток как общая экономия на эксплуатационных затратах по всему объему продукции, произведенной за период полезного срока использования ОИС;

- определяется ставка дисконтирования;

- определяется рыночная стоимость исключительного права на ОИС как результат капитализации денежного потока от экономии эксплуатационных затрат всего объема продукции, произведенной за период полезного срока использования прав на ОИС.

Расчет стоимости исключительного права на ОИС методом выигрыша на эксплуатационных затратах для случая, когда периоды платежей совпадают с календарным годом использования ОИС, производится по приведенной ниже модели:

$$C_{оис} = Д_{лр} \sum_{n=1}^{T} \frac{(Э_n - З_n) \times (1 - НП)}{(1 + d)^n}$$

При этом эффект ($Э_n$), полученный лицензиатом в виде экономии в эксплуатационных затратах, определяется по формуле

$$Э_n = N_n \times (Э_д - Э_{ni})$$

где N_n – количество эксплуатируемой в n-м году продукции, произведенной с использованием оцениваемого ОИС;

$Э_д$ – эксплуатационные затраты в расчете на единицу продукции, произведенной без использования оцениваемого ОИС;

$Э_{пп}$ – эксплуатационные затраты за n-й год в расчете на единицу продукции, произведенной с использованием оцениваемого ОИС.

Пример. Предприятие, выпускающее наукоемкую продукцию - твердосплавные сверла по бетону, обладает ноу-хау, ко-

торое позволяет сокращать производственные издержки. Это дает экономию материала в 1,25 руб. в расчете на одно изделие, экономию трудовых затрат – 40 %. Определить стоимость актива в использовании, если известны следующие данные:

- себестоимость изделия (сверло по бетону) 6,5 руб. за изделие;
- объем продаж 300 000 изделий в год;
- доля трудовых затрат в себестоимости изделия 45 %;
- ставка дисконта 35 % (из них 5 % – премия за риск);
- ожидаемый срок действия преимуществ 6 лет.

Решение.

1. Нам известна экономия материала (1,25 рубля), но неизвестн экономия трудовых затрат в руб. Определим её.

Так как доля трудовых затрат в себестоимости изделия равна 45 %.

Трудовые затраты = 6,5 · 0,45 = 2,945 руб. в расчете на одно изделие.

Так как нам известно, что экономия трудозатрат 40 %, то

Экономия трудозатрат = 2,945 · 0,4 = 1,178 руб. в расчете на одно изделие

2. Определим общую экономии. Затрат:

Общая экономия затрат = 1,178 + 1,25 2,498 руб. в расчете на одно изделие.

3. Определим годовую экономию на издержках:

Годовая экономия на издержках = 2,428 · 300 000 = 728 400 руб. в расчете на весь объем выпуска.

4. Определим экономию затрат на весь период использования

$$PV = CF0 + 1/(1+r) \cdot CF1 + [1/(1+r)^2 \cdot CF2 + ... + [1/(1+r)^m \cdot CFm$$

где PV – приведенная стоимость последовательных потоков;

CF – денежные потоки за соответствующий год;

R – ставка дисконтирования в долл.

PV = 728 400/(1+ 0,20) + 728 400/ /(1+0,20)^2 + 728 400/ /(1+0,20)^3+ 728 400/ /(1+0,20)^4 + 728 400/ /(1+0,20)^5+ 728 400/ /(1+0,20)^6 = 539 556 + 399 671 + 296 0252 + 219 298 + 162 443 + 120 328 = 1 737 348 руб.

Метод избыточных доходов

Метод избыточных доходов позволяет определить стоимость НМА как текущую стоимость денежных потоков применительно к оцениваемому НМА после исключения (выделения) доли денежных потоков, создаваемых другими (материальными, финансовыми) активами.

Реализация метода предполагает прогнозирование денежных потоков, ожидаемых от группы активов или от бизнеса, который, наряду с материальными и финансовыми активами, использует также и оцениваемый НМА. Из таких прогнозных денежных потоков выделяются доходы, генерируемые материальными, финансовыми и иными (отдельно идентифицированными) активами.

Обычно с помощью данного метода оцениваются такие НМА, которые создают прибыль в комплексе с другими активами (такие группы активов, как единая технология, лицензия на осуществление вида деятельности и т. п., клиентские отношения, проекты НИОКР и т. п.). Так как в данном случае оцениваются денежные потоки в контексте всего бизнеса, метод избыточных доходов применяется в основном в тех случаях, когда денежный поток, создаваемый оцениваемой группой НМА ниже, чем денежный поток от всего бизнеса в целом.

Участие других «сопутствующих» активов, отличных от оцениваемого НМА, в создании денежных потоков, называется «экономической рентой». Такие активы, поддерживая оцениваемый НМА, увеличивают генерируемые денежные потоки. Соответственно, для того, чтобы получить справедливую норму прибыли на капитал, инвестированный в «сопутствующий» актив, необходимо определить стоимость «сопутствующего» актива.

Пример: Необходимо оценить стоимость гудвилла и общую стоимость бизнеса, если известно, что рыночная стоимость активов предприятия 40 000 долл., нормализованная чистая прибыль 16 000 долл., средний доход на активы равен 15 %, ставка капитализации 20 %.

Решение

1. Определим ожидаемую прибыль: 40 000 · 0,15 = 6 000 долл.

2. Определяем избыточную прибыль: 16 000 – 6 000 = 10 000 долл.

3. Определяем стоимость гудвилла: 10 000 : 0,2 = 50 000 долл.
4. Стоимость бизнеса СБ = 50 000 + 40 000 = 90 000 долл.

4.3. Методы затратного подхода

Затратный подход представляет собой совокупность методов оценки стоимости НМА (ИС), основанных на определении затрат, необходимых для воспроизводства либо замещения объекта оценки с учетом всех видов устареваний.

Затратами на воспроизводство НМА как объекта оценки являются затраты, необходимые для создания точной копии объекта оценки с привлечением тех же авторов оцениваемого ОИС и с использованием применявшихся при создании объекта оценки материалов и технологий.

Затратами на замещение НМА как объекта оценки являются затраты, необходимые для создания аналогичного объекту оценки другого объекта с привлечением специалистов того же уровня квалификации, какая была у авторов оцениваемого ОИС и с использованием материалов и технологий, применяющихся на дату оценки.

Затратным подходом рассчитывается величина полных затрат на воссоздание оцениваемого объекта интеллектуальной собственности в текущих ценах с учетом различных видов устареваний, прибыли, закладываемой в калькуляцию в качестве поощрительных средств за создание ОИС, и всех невозмещаемых налогов и обязательных платежей.

Затратный подход предполагает, что рыночная стоимость прав на ОИС определяется его полезностью и предложением подобных объектов на рынке. Предложение будет иметь место тогда, когда стоимость выше затрат производителя. Таким образом, затраты являются важным критерием в формировании рыночной стоимости, особенно при создании нового оригинального объекта ИС. Не исключен и такой вариант, когда инвестор сам готов создать интересующий его объект ИС и нести в связи с этим некоторые расходы, которые и будут отражать стоимость такого объекта ИС. Все эти положения лежат в основе затратного подхода к оценке ИС.

Данный подход чаще всего применяется в отношении ОИС, которые создаются самими правообладателями. Эти ОИС являются частью нематериальных активов предприятия, которые оцениваются на основе фактически произведенных затрат. Это такие затраты, как:

- расходы на выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и проектно-технологических работ по созданию патентоспособного технического решения;
- патентные пошлины за получение правовой охраны созданному техническому решению и обеспечению действенности исключительного права на ОИС;
- расходы за изготовление на базе ОИС опытных, полупромышленных, промышленных образцов продукции;
- расходы за проведение испытаний;
- расходы на постановки продукции на производства (техническая (конструкторско-технологическая) подготовка производства, изготовление установочной серии, квалификационные испытания и т. п.).

В оценку входят только используемые на предприятии объекты интеллектуальной собственности.

Методы затратного подхода обычно используются для целей инвентаризации созданных и (или) приобретенных прав на ОИС, балансового учета на действующем предприятии, а также для определения минимальной цены лицензии на передачу прав использования ОИС, ниже которой сделка для ее правообладателя становится невыгодной.

При оценке уникальных объектов техники и технологий, которые используются не для извлечения коммерческих выгод, а преимущественно для решения экологических, социальных, научных, образовательных задач, единственным методом оценки их рыночной стоимости может выступить затратный подход.

В некоторых случаях действующие нормативно-правовые документы устанавливают жесткие требования к признанию объектов в качестве активов бизнеса и, соответственно, фактических затрат на создание таких объектов и доведению их до состояния готовности как первоначальная стоимость активов. Соответственно, для таких случаев методы доходного и сравни-

тельного подходов к оценке не применимы, и остается выполнить расчеты только в рамках затратного подхода.

Следует также иметь в виду, что если доля актива в прибыли предприятия не превышает затраты на его создание, то преимущества, обусловленные использованием данного актива, отсутствуют. Актив должен обеспечить определенную выгоду, тогда он будет иметь рыночную стоимость. Поэтому данный подход следует применять, когда нет возможности применить другие подходы к оценке.

Затратный подход заключается в расчете затрат на воспроизводство оцениваемых объектов интеллектуальной собственности в текущих ценах за вычетом морального износа. В рамках затратного подхода применяются следующие методы:

1) метод фактических затрат;

2) метод стоимости восстановления;

3) метод приведенных затрат.

Основными факторами, определяющими стоимость объектов интеллектуальной собственности, являются:

1) затраты владельца исключительных прав на создание (разработку), приобретение и введение в действие объектов интеллектуальной собственности;

2) затраты владельца исключительных прав на регистрацию, патентование объектов интеллектуальной собственности, включая пошлины, сборы и другие расходы на поддержание охранных документов в силе, в том числе за внесение изменений и дополнений в них;

3) затраты на организацию использования объектов интеллектуальной собственности, включая затраты на их маркетинг;

4) затраты на страхование рисков, связанных с объектами интеллектуальной собственности;

5) срок действия охранного документа, лицензионного договора на момент оценки его стоимости;

6) издержки владельца исключительных прав на разрешение правовых конфликтов, в том числе в судебном порядке, по оцениваемому объекту интеллектуальной собственности;

7) ожидаемые поступления лицензионных платежей по данному объекту интеллектуальной собственности (при условии

фиксации объемов лицензионных платежей);

8) ожидаемые поступления в форме компенсационных (штрафных) выплат (платежей) при условии подтверждения фактов нарушения исключительных прав владельца интеллектуальной собственности;

9) срок полезного использования объекта;

10) моральное старение оцениваемого объекта;

11) инфляция.

Метод фактических затрат основывается на суммировании всех фактически произведенных затрат, связанных с созданием объекта интеллектуальной собственности, его приобретением и доведением до состояния, при котором возможно его практическое использование. Метод фактических затрат применяется, для определения балансовой стоимости объектов интеллектуальной собственности. В бухгалтерской отчетности нематериальные активы отражают с приведением разновременных стоимостных оценок к расчетному году и с учетом морального износа объектов интеллектуальной собственности.

Стоимость объекта интеллектуальной собственности в рамках метода фактических затрат определяется по формуле

$$C_{З(факт.)} = C_1 + C_2 + C_3 + C_4,$$

где $C_{З(факт.)}$ – расчетная величина стоимости оцениваемого объекта интеллектуальной собственности методом на основе затратного подхода;

C_1 – затраты на создание объекта интеллектуальной собственности, являются суммой фактически произведенных затрат на выполнение научно-исследовательских работ (далее – НИР) в полном объеме (от поиска до отчета) и разработку всех стадий технической документации (далее – ТД), рассчитанных с учетом рентабельности. При этом приведенные затраты на НИР состоят из затрат на поисковые работы, включая предварительную проработку проблемы, маркетинг и другое, на теоретические исследования, на проведение экспериментов, на проведение испытаний, на услуги сторонних организаций, на составление, рассмотрение и утверждение отчета и другие затраты. Приведен-

ные затраты на разработку ТД состоят из затрат на выполнение эскизного проекта, технического проекта, рабочего проекта, на выполнение расчетов, на проведение испытаний, на услуги сторонних организаций, на проведение авторского надзора, курирование, на разработку дизайна и другое. В тех случаях, когда НИР и/или техническая и проектная документация выполняются частично, или созданию объекта интеллектуальной собственности предшествует проведение только НИР или разработка ТД, то расчет стоимости объекта интеллектуальной собственности производится по затратам на фактически выполненные работы;

C_2 – затраты на правовую охрану объекта интеллектуальной собственности (оформление заявочных материалов на получение охранного документа, переписка по заявке, оплата за подачу заявки, за проведение экспертизы, за получение охранного документа, свидетельства, поддержание охранного документа в силе, за продление срока действия охранного документа, за восстановление действия охранного документа и т. п.). Составляющая C_2 отсутствует для таких объектов интеллектуальной собственности, как ноу-хау, НИР, ТД;

C_3 – затраты на маркетинговые исследования;

C_4 – затраты на доведение объекта интеллектуальной собственности до готовности промышленного использования и коммерческой реализации.

Приведенные стоимостные оценки – это любые оценки (затраты, прибыль и т. п.), приведенные к расчетному году.

Метод стоимости восстановления заключается в определении на дату оценки всех затрат, необходимых для воспроизводства (воссоздания, восстановления) идентичного по назначению и качеству объекта оценки.

Оценка объекта интеллектуальной собственности методом стоимости восстановления определяется по формуле:

$$C_з = K_c * \sum_{i=1}^{T} C_i * K_i * K_{èi}$$

где $C_з$ – стоимость восстановления объекта интеллектуальной собственности;

K_c – коэффициент морального старения (амортизации) объ-

екта интеллектуальной собственности к конечному году расчетного периода;

$З_i$ – затраты на создание объекта интеллектуальной собственности, понесенные в *i*-м году;

$К_i$ – численное значение коэффициента приведения разновременных стоимостных оценок к расчетному году (коэффициент наращивания ставок банковского процента) для *i*-го расчетного года;

$К_{иi}$ – коэффициент индексации, учитывающий изменение индексов цен для *i*-го расчетного года.

$К_с$ – определяется по формуле

$$К_с = 1 – Т_ф/Т_н,$$

где $Т_н$ – номинальный срок действия охранного документа, лицензии;

$Т_ф$ – фактический срок действия охранного документа, лицензии в конечном году расчетного периода;

t – начальный год расчетного периода;

T – конечный год расчетного периода.

Метод приведенных затрат при расчете текущей рыночной стоимости объекта оценки заключается в пересчете фактических прошлых затрат на создание и подготовку к использованию объекта оценки в текущую стоимость с учетом изменения денег во времени.

Стоимость объекта интеллектуальной собственности в рамках метода приведенных затрат определяется по формуле

$$Сз_{(пр.)} = Сз_{(факт.)} \sum_{i=1}^{t} K_i D_i/100,$$

где $Сз_{(пр.)}$ – приведенные затраты;

$Сз_{(факт.)}$ – фактические затраты;

D_i – доля фактических затрат в *i*-том году, %;

$К_i$ – численное значение коэффициента приведения разновременных стоимостных оценок к расчетному году (коэффициент наращивания ставок банковского процента) определяется по формуле:

1) для периода времени, предшествующего расчетному году:

$$K_i = (1 + E)^{T\text{-}tp}$$

2) для периода, следующего за расчетным годом

$$K_i = 1/(1 + E)^{T\text{-}tp}$$

где E – норматив приведения разновременных стоимостных оценок, рассчитываемый по формуле:

$$E = \alpha/100$$

где α – банковский процент (ставка рефинансирования);

tp – год, в котором стоимостная оценка приводится к расчетному году (начальный год разработки объекта правовой охраны, начальный год действия исключительных прав на объект, год действия лицензионного договора и т. п.).

Метод начальных затрат

Когда в бухгалтерии имеются сведения о затратах на создание конкретного ОИС, то применяется метод начальных затрат.

Метод начальных или исходных затрат иногда в специальной литературе называют методом стоимости создания. Более точно его следует называть методом изначально зафиксированных затрат. Он базируется на определении стоимости оцениваемого объекта на основе сохранившихся в бухгалтерии сведений о затратах на создание данного ОИС.

Если у оценщика есть возможность получить документально подтвержденные сведения о расходах, которые фирма понесла в прошлом на создание оцениваемой интеллектуальной собственности, то для расчета стоимости он сначала должен выполнить следующие процедуры.

1. Критически проанализировать полученную информацию и выделить те суммы, которые действительно пошли на разработку данного актива, т. е. провести корректировку затрат по существу.

2. Провести корректировку стоимости ввиду разницы во времени вложений средств, поскольку эти вложения осуществлялись в разные периоды, в течение которых стоимость денег, как правило, не оставалась постоянной.

Последняя процедура носит название индексации, поскольку прошлые затраты пересчитываются в их текущую стоимость с помощью специальных индексов, называемых индекс-дефляторы, отраслевые индексы, индексы потребительских цен и т. п. Еще одним вариантом индексации средств является процедура, построенная на предположении о том, что эти средства в документально зафиксированный момент времени не направлялись на разработку оцениваемого актива, а переводились по текущему обменному курсу в доллары США и уже в виде свободно конвертируемой валюты вкладывались либо в коммерческий банк под проценты, либо в собственный бизнес. При этом минимальная ставка ссудного процента может приниматься не ниже ставки рефинансирования Центробанка. Если можно подтвердить документально, что рентабельность собственного бизнеса в какое-то время была выше этого значения, следует брать соответственно более высокую ставку.

Таким образом, сумму проиндексированных средств, вложенных в разное время в создание оцениваемой собственности, покажет стоимость актива.

Рыночная стоимость прав на ОИС по данному методу определяется следующим образом:

- выявляются все фактические затраты, связанные с созданием и введением в действие оцениваемого ОИС, включая расходы по приведению его в состояние, в котором он пригоден к использованию в запланированных целях (израсходованные материальные ресурсы, оплата труда авторов, услуги сторонних организаций по контрагентским (соисполнительским) договорам, патентные пошлины, связанные с получением патентов, свидетельств, и т. п.), за исключением налога на добавленную стоимость и иных возмещаемых налогов (кроме случаев, предусмотренных законодательством).

Данные по фактическим затратам извлекаются из документов бухгалтерского учета и отчетности предприятия за период, на протяжении которого выполнялась работа по созданию ОИС и доведению его до состояния, в котором он пригоден к использованию в запланированных целях. При этом следует обратить внимание на величину затрат и даты осуществления этих затрат;

- производится корректировка выявленных фактических затрат на величину индекса цен на дату оценки. Прошлые затраты пересчитываются в их текущую стоимость с помощью индексов цен, публикуемых, как правило, Комитетом по статистике Министерства национальной экономики РК по различным отраслям и группам товаров;

- определяется в денежном выражении величина износа (степень морального старения) ОИС в соответствии с уровнем актуальности, т. е. новизны, изобретательского уровня, с анализом – не перекрыты ли эти характеристики оцениваемого ОИС другими, более новыми запатентованными ОИС или новыми, ставшими общедоступными результатами интеллектуальной деятельности, а также полезным сроком действия исключительных прав на ОИС;

- определяется разница между скорректированной величиной затрат и величиной устаревания ценности данного ОИС;

- прибавляются разумная предпринимательская прибыль, невозмещаемые налоги и обязательные платежи в соответствии с действующим законодательством.

При оценке прав на ОИС для учета в балансе предприятия (например, в процессе приватизации, в целях налогообложения) может быть использована следующая расчетная формула:

$$C_в = \sum_{k=1}^{K} \sum_{t=1}^{T} З_{kt} \times K_{ut} \times (1 - K_у) + Пр,$$

где $C_в$ – стоимость воссоздания объекта интеллектуальной собственности,

$З_{kt}$ – произведенные в t-м году затраты по k-той статье затрат на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы, в процессе которых создан объект интеллектуальной собственности;

K – общее количество статей расходов на НИОКР,

K_{ut} – коэффициент индексации, учитывающий изменение индексов цен t-го года к текущей дате (дате оценки);

t – начальный год расчетного периода;

T – конечный год расчетного периода;

$К_у$ – коэффициент, учитывающий все виды (функциональное и экономическое) устаревания ОИС;

Пр – прибыль разработчика ОИС.

Функциональное устаревание – потеря стоимости НМА (ОИС) в результате несоответствия его функциональных, технических и других характеристик потребительского свойства (охраняемых технических или дизайнерских решений) современным требованиям рынка. Функциональное устаревание связано с появлением на рынке более современных ОИС (новых запатентованных технических или дизайнерских решений), по сравнению с объектом оценки (как правило, за период с момента предоставления правовой охраны объекту оценки до даты оценки). У ОИС функциональное устаревание всегда является неустранимым, так как любое добавление, замена или модернизация отдельных (устаревших) элементов или характеристик приведет к появлению нового объекта интеллектуальной собственности. Функциональное устаревание, как правило, равно дисконтированной или капитализированной величине будущих денежных потоков от использования ОИС, которые с наибольшей вероятностью будут недополучены в результате несоответствия функциональных, экономических, технических и других характеристик объекта оценки современным требованиям и условиям рынка. При этом определение возможной величины недополученных денежных потоков может быть основано на прямом сопоставлении величины денежных потоков от использования оцениваемого ОИС с величиной денежных потоков от использования его современного аналога или от использования его аналога, не подверженного отрицательному воздействию внешних факторов, влияющих на объект оценки. Чаще всего это определяется экспертным путем.

Экономическое устаревание представляет собой уменьшение полезности объекта оценки в результате изменения внешних факторов, определяющих экономические характеристики объекта – изменения рыночных условий, локального изменения финансовых и законодательных условий и т. д. В соответствии с сущностью понятия износа и устареваний, как потери стоимости, экономическое устаревание для НМА (ОИС) возникает и

может быть измерено только в результате сопоставления объекта оценки с аналогом на этом же рынке, не испытывающем воздействия таких экономических факторов. Соответственно, воздействия, влияющие на весь рынок (динамика ценовых колебаний, структура цен в различных сегментах, инфляция, общие нормативно-законодательные воздействия и т. д.) не являются источником экономического устаревания. Величина экономического устаревания определяется на основе оценки фактического срока использования объекта оценки (срока, прошедшего с момента возникновения правовой охраны (исключительного права) до даты оценки) и номинального срока действия исключительного права на него, установленного действующим законодательством. Таким образом, оставшийся срок полезного использования НМА (ОИС) может определяться как срок, в течение которого исключительное право на использование ОИС может быть передано по договору, или как срок, в течение которого ОИС может быть использован в собственном производстве (бизнесе) правообладателя на условиях монопольного владения объектом оценки:

$$K_c = 1 - \frac{T_ф}{T_н},$$

где $T_ф$ – фактический срок, прошедший с даты приоритета ОИС (согласно охранному документу), до даты оценки;

$T_н$ – номинальный срок действия исключительных прав согласно действующему законодательству.

Относительно выбора разумной величины прибыли от создания ОИС единое мнение и нормативы о значениях нормы предпринимательской прибыли создателя ОИС, адекватных условиям экономики переходного периода отсутствуют. Согласно методическим рекомендациям Министерства имущества РФ по оценке рыночной стоимости интеллектуальной собственности «прибыль инвестора может быть рассчитана, исходя из ставок отдачи на капитал при его наиболее вероятном аналогичном по уровню риска инвестировании и периода времени, необходимого для создания оцениваемой интеллектуальной собственности».

Таким образом, разумная величина нормы предпринимательской прибыли может быть выбрана:

- на уровне активно обращающихся на рынке ОИС;
- на уровне установленной законодательством ставки налога на прибыль;
- не ниже уровня ставки рефинансирования ЦБ РФ;
- по складывающейся на дату оценки уровню рентабельности отрасли;

по складывающейся на дату оценки уровню прибыли предприятия-разработчика ОИС (бухгалтерский баланс и финансовая отчетность).

Метод определения стоимости затрат на воспроизводство

В основе данного метода лежит отождествление стоимости прав на ОИС с затратами на его воссоздание с учетом разумной величины прибыли. Такое воссоздание предполагает полное воспроизводство якобы утерянной калькуляции создания оцениваемого ОИС. Этот метод является наиболее приемлемым способом расчета рыночной стоимости ОИС, когда отсутствуют данные о фактических, т.е. документально подтвержденных затратах правообладателя ОИС по его созданию и доведению его до готовности к использованию в запланированных целях.

Стоимость воспроизводства определяется как сумма воспроизведенных затрат, необходимых для создания точной копии оцениваемого ОИС. Эти затраты должны быть рассчитаны на основе действующих на дату оценки цен на идентичные сырье, материалы, энергоносители, заработной платы авторов.

Как альтернатива фактическим затратам, оцениваемым по методу начальных затрат, расходы на воспроизводство новой точной копии могут включать следующие статьи:

- стоимость материально-производственных запасов, используемых при выполнении научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ (НИОКР) по созданию ОИС, включая услуги сторонних организаций и лиц;
- затраты на заработную плату и другие выплаты авторам ОИС, т. е. работникам, непосредственно занятым при выполнении НИОКР по трудовому договору;

- отчисления на социальные нужды (в т. ч. единый социальный налог) от заработной платы авторов ОИС;
- стоимость спецоборудования и специальной оснастки, предназначенных для использования в качестве объектов испытаний и исследований при создании ОИС;
- амортизация объектов основных средств и нематериальных активов, используемых при выполнении произведенных НИОКР;
- затраты на содержание и эксплуатацию научно-исследовательского оборудования, установок и сооружений, других объектов основных средств и иного имущества, использованные при выполнении НИОКР;
- общехозяйственные расходы в случае, если они непосредственно связаны с выполнением работ по созданию ОИС;
- прочие расходы, непосредственно связанные с выполнением научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ, включая расходы по проведению испытаний;
- невозмещаемые налоги и другие обязательные платежи.

Метод определения стоимости затрат на замещение

Данный метод применяется, когда новую точную копию оцениваемого объекта ИС воссоздать принципиально или практически невозможно. Такая ситуация может быть связана со следующими обстоятельствами:

- на дату оценки на рынке отсутствуют материалы, комплектующие, виды работ или услуг, которые были использованы или применены при создании объекта оценки;
- заработную плату авторов подсчитать невозможно (они переехали на постоянное местожительство в другое место, они уже не работают на предприятии-патентообладателе и т. п.).

Применение метода определения стоимости затрат на замещение возможно в двух вариантах:

1) при наличии информации о стоимостях создания активов аналогичного назначения и сравнимой полезности, имеющих существенные отличия от объекта оценки, должна быть выполнена соответствующая корректировка этих стоимостей;

2) при отсутствии информации о стоимости создания объектов-аналогов и возможности формирования сметы затрат, необходимых для создания объекта, аналогичного объекту оценки по своим функциональным возможностям и потребительским свойствам, но не обязательно, чтобы создаваемый объект был идентичным объекту оценки. Эту операцию желательно выполнять с привлечением специалистов, имеющих опыт в создании аналогичных ОИП. Участие в такой работе экспертов сводится к решению двух основных проблем: определение объема ресурсов, требуемых для создания объекта оценки, и построение графика работ, без которого невозможно рассчитать норму прибыли предпринимателя. После определения необходимого расхода ресурсов, проводится маркетинговое исследование, выявляются цены на используемые ресурсы, действующие на дату оценки, и составляется смета затрат. Далее определяется стоимость создания объекта оценки как нового с учетом прибыли предпринимателя, рассчитанной по ставке не меньшей ставки рефинансирования ЦБ РФ. Порядок действий после определения всех затрат на необходимые ресурсы совпадает с тем, что делается в случае применения метода определения стоимости затрат на воспроизводство.

Для оценки используется уже известный аналог оцениваемого объекта с подобными потребительскими свойствами, но необязательно идентичный по внешнему виду и структуре составляющих его элементов. Согласно этому методу, рыночная стоимость интеллектуальной собственности определяется исходя из минимальной цены, которую следует заплатить при создании (или покупке) ОИС аналогичной полезности или аналогичной потребительной стоимости. Эта стоимость называется рыночной стоимостью оцениваемого ОИС, т. к. выбранный для ОИС-аналог является эквивалентным по функциональным возможностям и вариантам его использования.

При использовании данного метода в рассчитанной стоимости учитываются затраты по приведению ОИС-аналога в состояние, готовое к дальнейшему использованию в запланированных целях. Такими затратами могут быть перечисленные в методе оценки стоимости воспроизводства затраты лишь с той

разницей, что в сумме вознаграждений учитываются вознаграждения не авторам оцениваемого ОИС, а лицам, содействовавшим созданию (или приобретению) замещающего ОИС и приводившим его в состояние, пригодное к дальнейшему использованию в запланированных целях.

4.4. Методы сравнительного подхода

Подход на основе сравнительного анализа продаж основан на принципе эффективно функционирующего рынка, на котором инвесторы покупают и продают аналогичного типа активы, принимая независимые индивидуальные решения. Данные по аналогичным сделкам сравниваются с оцениваемым активом.

Экономические преимущества и недостатки оцениваемого актива по сравнению с выбранными аналогами учитываются посредством введения соответствующих поправок. Вводятся поправки, учитывающие качественные различия между оцениваемым активом и его аналогами, в т. ч. по уровню научно-технической значимости.

Сейчас, на начальном этапе развития оценочной деятельности, когда еще не выработана классификация типов внутри каждого вида ОИС, когда нет устоявшейся классификации условий создания и использования ОИС и, соответственно, отсутствует статистика по оцененным и реализованным на рынке правам на ОИС, сравнительный подход является наименее полезным и менее других востребованным. В то же время, он иногда оказывается полезным, например, при сравнении стоимости программных продуктов.

Следует иметь в виду, что интеллектуальная собственность относится к весьма сложным, специфическим и потому низколиквидным активам, которые, как правило, в случае ликвидации предприятия нельзя реализовать отдельно от него. Основная часть таких активов никогда не продается и не покупается как по отдельности, так и в составе имущественного комплекса. Их оценка на основе стандартных приемов, таких как сравнение однотипных сделок или суммирование прошлых затрат, может привести к неверным результатам.

При наличии достоверной и доступной информации о ценах аналогов объекта оценки и действительных условиях сделок с ними возможно проведение оценки сравнительным подходом. При этом может использоваться информация о ценах сделок, предложений и спроса.

Определение рыночной стоимости интеллектуальной собственности с использованием сравнительного подхода осуществляется путем корректировки цен аналогов, сглаживающей их отличие от оцениваемого ОИС.

Определение рыночной стоимости с использованием сравнительного подхода включает следующие основные процедуры:

- определение элементов, по которым осуществляется сравнение объекта оценки с аналогами (далее – элементов сравнения);
- определение по каждому из элементов сравнения характера и степени отличий каждого аналога от оцениваемой интеллектуальной собственности;
- определение по каждому из элементов сравнения корректировок цен аналогов, соответствующих характеру и степени отличий каждого аналога от оцениваемой интеллектуальной собственности;
- корректировка по каждому из элементов сравнения цен каждого аналога, сглаживающая их отличия от оцениваемой интеллектуальной собственности;
- расчет рыночной стоимости интеллектуальной собственности путем обоснованного обобщения скорректированных цен аналогов.

К элементам сравнения относятся факторы стоимости объекта оценки (факторы, изменение которых влияет на рыночную стоимость объекта оценки) и сложившиеся на рынке характеристики сделок с интеллектуальной собственностью.

Наиболее важными элементами сравнения, как правило, являются:

- объем оцениваемых имущественных прав на объекты интеллектуальной собственности;
- условия финансирования сделок с интеллектуальной собственностью (соотношение собственных и заемных средств, условия предоставления заемных средств);

- изменение цен на интеллектуальную собственность за период с даты заключения сделки с аналогом до даты проведения оценки;

- отрасль, в которой были или будут использованы объекты интеллектуальной собственности;

- территория, на которую распространяется действие предоставляемых прав;

- физические, функциональные, технологические, экономические характеристики аналогичных с оцениваемым объектов;

- спрос на продукцию, которая может производиться или реализовываться с использованием интеллектуальной собственности;

- наличие конкурирующих предложений;

- относительный объем реализации продукции (работ, услуг), произведенной с использованием интеллектуальной собственности;

- срок полезного использования интеллектуальной собственности;

- уровень затрат на освоение интеллектуальной собственности;

- условия платежа при совершении сделок с интеллектуальной собственностью;

- обстоятельства совершения сделок с интеллектуальной собственностью.

Величины корректировок цен определяются, как правило, следующими способами:

- прямым попарным сопоставлением цен аналогов, отличающихся друг от друга только по одному элементу сравнения, и определением на базе полученной таким образом информации корректировки по данному элементу сравнения;

- прямым попарным сопоставлением дохода (выгоды) двух аналогов, отличающихся друг от друга только по одному элементу сравнения, и определения путем капитализации разницы в доходах и выполнение корректировки по данному элементу сравнения;

- путем определения затрат, связанных с изменением характеристики элемента сравнения, по которому аналог отличается от объекта оценки;

- экспертным обоснованием корректировок цен аналогов.

При наличии достаточного количества достоверной рыночной информации о сделках купли-продажи объектов, ана-

логичных оцениваемому объекту применяется метод сравнительных продаж.

Метод заключается в сравнении оцениваемого объекта с аналогичным, с учетом поправок на различие характеристик сравниваемых объектов интеллектуальной собственности.

При применении метода сравнительных продаж проводятся следующие работы:

1) собирается информация о состоявшихся сделках по аналогичным объектам оценки;

2) определяется перечень показателей, по которым проводится сопоставление объектов оценки;

3) корректируются фактические цены сделок по объектам интеллектуальной собственности с учетом значений показателей сравнения с оцениваемым объектом;

4) определяется стоимость оцениваемого объекта на основе скорректированных фактических данных по сопоставленным сделкам.

Стоимость объекта интеллектуальной собственности в рамках метода сравнительных продаж определяется по формуле

$$Сср = Сс \times Пс,$$

где *Сср* – расчетная величина стоимости оцениваемого объекта интеллектуальной собственности методом сравнительных продаж;

Сс – скорректированная величина стоимости объекта-аналога на дату оценки, сравниваемого с оцениваемым объектом интеллектуальной собственности;

Пс – совокупная поправка к скорректированной стоимости объекта-аналога, учитывающая количественные и качественные различия между оцениваемым и сравниваемым объектами интеллектуальной собственности.

Скорректированная величина стоимости объекта-аналога для переноса на оцениваемый объект определяется по формуле

$$Сс = Са \times К – А$$

где *Са* – цена продажи объекта-аналога на дату сделки;

К – коэффициент, учитывающий изменение индекса инфляции за период с даты совершения сделки до даты оценки для сравнения с оцениваемым объектом интеллектуальной собственности, рассчитываемый с помощью специальных индексов (индекс-дефлятор, отраслевые индексы, индексы потребительских цен и т. п.);

А – величина начисленной амортизации за период с даты совершения сделки по объекту-аналогу до даты оценки рассматриваемого объекта интеллектуальной собственности определяется по формуле

$$A = Ca \times m/k$$

где *m* – период с даты совершения сделки по объекту-аналогу до даты оценки при сравнительном анализе продаж (в месяцах);

k – полный срок амортизации, определяемый исходя из экономического срока службы оцениваемого объекта (в месяцах).

Величина совокупной поправки *Пс* к скорректированной величине стоимости сопоставимого объекта-аналога интеллектуальной собственности, учитывающая количественные и качественные различия между характеристиками оцениваемого объекта и сопоставимого аналога, является функцией

$$Пс = f\,(Во,\ Оп,\ Ви,\ Ппр,\ Пп,\ Фп,\ Тд,\ Юсс,\ Спп,\ Вс),$$

где *Во* – страна-владелец объекта интеллектуальной собственности;

Оп – отрасль промышленности или область применения объекта интеллектуальной собственности;

Ви – вид изделия, производимого с использованием объектов интеллектуальной собственности;

Ппр – полнота передаваемых прав (простая, неисключительная лицензия; исключительная лицензия);

Пп – наличие правовой защиты (охранного документа);

Фп – форма платежа (паушальный, роялти и/или комбинированный);

Тд – территория действия охранного документа или лицензии;

Юсс – юридический срок службы охранного документа или лицензии;

Спп – срок предоставляемых прав;

Вс – степень влияния объекта интеллектуальной собственности на производство нового или на совершенствование имеющегося изделия, или на диверсификацию продукции.

При расчете оценочной стоимости объекта интеллектуальной собственности с применением различных методов получаются результаты, имеющие разные значения.

Для получения итоговой величины стоимости объекта оценки проводится одновременное выполнение оценочных расчетов различными методами, в рамках доходного, затратного и сравнительного подходов с последующим согласованием результатов расчетов.

Итоговая величина стоимости объекта оценки может быть подсчитана как “среднеарифметическая” полученных различными методами значений стоимостей и как “средневзвешенная” с весовыми значениями, принятыми пропорционально сравнительной погрешности каждого метода относительно друг друга.

Итоговая величина оценки объекта Си на основе “среднеарифметической” определяется по формуле

$$Си = (\Sigma S) / n$$

где *Си* – значение итоговой величины оценки объекта, "статистически средняя оценка";

S – значения стоимостных оценок, полученных различными методами оценки;

n – количество использованных методов оценки.

Итоговая величина оценки объекта *Си* на основе “средневзвешенной” определяется по формуле

$$Си = В_д \times Сд + В_з \times Сз + В_{ср} \times Сср,$$

при условиях: $0 \le Вд \le 1,0 \le В_з \le 1,0 \le Вср \le 1$, $Вд + Вз + Вср = 1$.

Вд, Вз, Вср – весовые оценки стоимостей (*Сд, Сз, Сср*), полученные при применении доходного, затратного и сравнительного подходов, соответственно и отражающих их относительную значимость.

Метод стоимости приобретения

Этот метод предполагает, что актив приобретается на рынке по цене, которая отражает его рыночную стоимость. Она может быть использована для расчета рыночной стоимости аналогичного объекта, при этом вносятся поправки, обеспечивающие сопоставимость оцениваемого актива и аналога, имеющихся на рынке.

При оценке рыночной стоимости нематериального актива с использованием данного метода проводятся следующие работы:

- собирается информация о состоявшихся сделках по аналогичным активам;
- определяется перечень показателей, по которым проводится сопоставление актива с выбранными аналогами;
- корректируются фактические цены сделок с учетом значений показателей сравнения с оцениваемым активом;
- определяется стоимость оцениваемого актива на основе скорректированных фактических данных по сопоставимым сделкам.

Пример

Таблица 17

Расчет стоимости исключительного права на оцениваемое изобретение методом сравнения продаж

Показатель	Объект оценки	Объекты-аналоги			
		Аналог 1	Аналог 2	Аналог 3	Аналог 4
Тип ОИС	Изобретение	Изобретение	Изобретение	Изобретение	Изобретение
Наименование	Прицелно навигационный комплекс.	Прицельно-навигационный комплекс.	Комплексная прицельная система.	Комплексная навигационная система	Комплексная система формирования воздушных параметров
Приоритет	21.10.2005 г.	05.11.2004 г.	17.12.2005 г.	27.01.2006 г.	05.11.2004 г.
Цена сделки		200 тыс. руб. + 2,3 % ежегодно от объема продаж	3,6 % от объема продаж	12 000 тыс. руб.	4 200 тыс. руб.

Продолжение табл. 17

Срок действия передаваемых прав	На срок действия патента	На срок действия патента	8 лет	На срок действия патента	5 лет
Дата сделки	01.10.2011г.	10.02.2009 г. 12.01.2011г.	20.09.2010 г.	24.10.2009 г.	
КОРРЕКТИРОВКИ					
1. Корректировка по форме платежа					
-	-	200,00 + 22000 • 2,3 % • 15,73 = 8160,14	22000 • 3,6 % • 8 = 6336	12 000,00	4 200,00
Срок действия лицензионного договора, лет	14,05	15,73	8,00	15,35	5,00
Преобразование цены в паушальные платежи	Средний годовой объем продаж	8 360,14	6 336,00	12 000,00	4 200,00
2. Корректировка по дате сделки					
Коэффициенты по индексации по годам	-	2009 г. = 1,094; 2010=1,117 2011= 1,076	1,076	2010= 1,033 2011= 1,076	2009 = 1,021; 2010 = 1,117; 2011 = 1,076
Коэффициенты по индексации	-	1,315	1,076	1,112	1,227
Скорректированная цена	-	10 993,6	6 817,5	13 344,0	5 153,4
3. Корректировка по объему передаваемых прав					
Объем передаваемых прав	Право использования на основе исключительной лицензии	Право использования на основе исключительной лицензии	Право использования на основе простой (неисключительной) лицензии	Отчуждение исключительных прав в полном объеме	Право использования на основе простой (неисключительной) лицензии
Корректировка по объему передаваемых прав в %	-	0	30	-15	30

Продолжение табл. 17

Скорректированная цена, тыс. руб.	-	10 993,6	8 862,8	11 342,4	6 699,4
4. Корректировка по территории действия лицензии на использование ОИС					
Территория действия передаваемых прав	Российская Федерация	Российская Федерация	Российская Федерация	Российская Федерация	
Корректировка по территории		0	0	0	0
Скорректированная цена, тыс. руб.		10 993,6	8 862,8	11 342,4	6 699,4
5. Корректировка по сроку действия передаваемых прав					
Срок действия передаваемых прав	На срок действия патента	На срок действия патента	8 лет	На срок действия патента	5 лет
Срок действия лицензионного договора, лет	14,05	15,73	8	15,35	5
Срок, прошедший с даты сделки до даты оценки, лет	-	2,64	0,72	1,03	1,94
Оставшийся срок получения дохода от объекта (оценки, аналога), лет	14,05	13,09	7,28	14,32	3,06
Корректировка по оставшемуся сроку действия лицензии, %	-	6,81	48,17	-1,93	78,20
Скорректированная цена, тыс. руб.	-	11 742,3	13 132,0	11 124,0	11 938,3

Продолжение табл. 17

6. Корректировка по функционально-техническим характеристикам					
Количество формируемых (измеряемых, контролируемых) параметров, шт.	20	20	25	14	14
Корректировка по формируемым параметрам (экспертно), %		0	-5	-5	5
Скорректированная цена, тыс. руб.		11 742,3	12 475,4	11 680,2	12 535,2
7. Корректировка по функционально-параметрическим показателям					
Погрешности: координат, м путевой скорости, м/с крена, тангажа, град.	40 0,2 0,1	200 0,8 0,5	50 0,2 0,1	200 0,8 0,1	50 0,2 0,5
Корректировка по погрешности (экспертно), %		5	2	4	3
Скорректированная цена, тыс. руб.		12 329,4	12 724,9	12 147,4	12 911,3
Количество внесенных поправок, шт.		4	6	6	6
Коэффициент нормализации		0,250	0,167	0,167	0,167
Коэффициент взвешивания	-	0,334	0,222	0,222	0,222
Доля каждого аналога в стоимости, тыс. руб.		4 118,0	2 824,9	2 696,7	2 866,3
Итоговая цена как средневзвешенная, тыс. руб.	12 505,9				
Округленно, тыс. руб.	12 506,0	—	—	—	

Метод сравнения продаж

Многие ценные для бизнеса нематериальные активы время от времени продаются, покупаются и перепродаются на рынке, что дает возможность на основании рыночной информации и сравнения продаж оценить их рыночную стоимость. Метод сравнительных продаж может оказаться полезным при наличии сопоставимых рыночных данных. Данный метод может служить тестом для значений стоимости франшизы и лицензий, рассчитанных другими методами.

Работа по определению стоимости прав на ОИС методом сравнительного анализа продаж включает идентификацию этого актива, установление прав собственности, даты проведения оценки, варианта использования и вида стоимости, подлежащей оценке. Права собственности, которые необходимо оценить, могут быть в виде простой, исключительной или полной лицензии. Стоимости по всем сопоставимым аналогам приводятся к дате оценки. Анализ рыночной информации необходим также для выявления основных факторов формирования спроса и предложения.

Метод на основе сравнительного анализа продаж позволяет рассчитать стоимость интеллектуальной собственности путем внесения поправок в цены продаж объектов-аналогов, выбранных для сравнения.

Общая модель сравнения продаж выглядит следующим образом:

$$Сср = Sc \pm Пс,$$

где *Сср* – расчетная величина рыночной стоимости оцениваемого актива, определяемая методом на основе сравнительного анализа продаж;

Sc – скорректированная величина стоимости сопоставимого аналога на дату оценки;

Пс – совокупная величина поправок к скорректированной величине стоимости сопоставимого аналога, отражающая количественные и качественные различия между характеристиками оцениваемой интеллектуальной собственности и сопоставимого аналога.

Сопоставимые параметры проданного и оцениваемого актива должны быть схожи в отношении даты продажи, экономических условий, физических характеристик и конкурентоспособности на одном и том же рынке, т. е. с позиции спроса и предложения они должны находиться примерно в одинаковом положении. Иначе перенос стоимостных показателей с сопоставимого аналога может привести к ошибочным результатам.

Тогда скорректированная величина стоимости аналога *Sc* для переноса на оцениваемый актив определяется по формуле

$$Sc = Ca \times Ki - A,$$

где *Ca* – цена продажи сопоставимого объекта (аналога) на день продажи (на дату сделки);

Ki – коэффициент, учитывающий изменение индекса инфляции за период с даты совершения сделки до даты оценки для сравнения с оцениваемым активом, рассчитываемый с помощью специальных индексов;

A – величина начисленной амортизации за период с даты совершения сделки с оцениваемой интеллектуальной собственностью до даты ее оценки. Эта величина определяется из выражения

$$A = Ca \times m/k,$$

где *m* – период с даты совершения сделки по аналогу до даты оценки при сравнительном анализе продаж (в месяцах); *k* – полный срок амортизации, определяемый преимущественно исходя из экономического срока службы оцениваемого актива (в месяцах).

Величина совокупной поправки (*Пс*) к скорректированной величине стоимости сопоставимого аналога, отражающей количественные и качественные различия между характеристиками оцениваемой интеллектуальной собственности и сопоставимого с ней аналога, выражается функцией:

$$Пс = f\,(Гв, Оэ, Ви, Ппр, Пп, Фп, Тд, Юсс, Спп, Вс),$$

где *Гв* – страна–владелец прав на ОИС;

Оэ – отрасль экономики или область применения оцениваемого актива;

Ви – вид изделия, производимого с его использованием;

Ппр – полнота передаваемых прав (простая, эксклюзивная); *Пп* – наличие правовой охраны (охранного документа);

Фп – форма платежа (паушальный, роялти и (или) комбинированный);

Тд – территория действия охранного документа или лицензии;

Юсс – юридический срок службы охранного документа или лицензии;

Спп – срок предоставляемых прав;

Вс – степень влияния ОИС на производство нового, или на совершенствование имеющегося изделия, или на диверсификацию продукции.

Платежи лицензиата лицензиару могут быть фиксированными разовыми (паушальный), периодическими (роялти) или комбинированными (паушальный + роялти).

Потребительские свойства актива определяются большим числом параметров, и его полный аналог или информация по сделкам, совершенным с подобными объектами в данный момент, могут вообще отсутствовать. Следует знать, что не бывает абсолютно одинаковых ОИС, а тем более никогда не бывает одинаковых условий их использования.

Задача анализа рыночных продаж может быть сформулирована как задача поиска функции, отражающей зависимость стоимости интеллектуальной собственности от параметров лицензионных соглашений.

Стоимость оцениваемой интеллектуальной собственности определяется на основе скорректированных фактических данных по сопоставимым сделкам.

В отдельных случаях является полезным выполнение оценки с применением регрессионных моделей.

Согласно теории регрессионного анализа если переменная Y зависит от нескольких факторов $x_1, x_2, ..., x_{k-1}$, то регрессионная модель определяется уравнением множественной регрессии

$$Y = \beta_0 + \beta_1 x_1 + \beta_2 x_2 + ... + \beta_{k-1} x_{k-1} + \varepsilon$$

где $\beta_0, \beta_1, ..., \beta_{k-1}$ – параметры регрессионной модели; ε – вектор случайных ошибок наблюдений.

Исходные данные для регрессионного анализа представляют собой результаты наблюдений зависимой переменной Y и факторов $x_1, x_2, ..., x_{k-1}$.

Для нахождения оценок параметров $\beta_i, i = 1,2,...,k-1$ по результатам наблюдений используется метод наименьших квадратов (МНК): в качестве оценок параметров принимаются значения $\overline{\beta}_0 \overline{\beta}_{1,...,} \overline{\beta}_{k-1}$, минимизирующие сумму квадратов отклонений зависимой переменной $y_i, i = 1,2,..., n$ от значений $\overline{y_i}$ вычисляемых по уравнению множественной регрессии

$$\overline{y_i} = \beta_0 + \beta_1 x_{1i} + \beta_2 x_{2i} + ... + \beta_{k-1} x_{(k-1)i}$$

Таким образом, оценки, вычисляемые по методу наименьших квадратов (МНК-оценки), определяются из условия минимума функции переменных.

Пример

Таблица 18

Некоторые показатели компаний аналогов

Компания	1-й параметр сравнения (выручка)	2-й параметр сравнения (чистая прибыль)	3-й параметр сравнения (объем добычи)	4-й параметр сравнения (разведанные запасы)	5-й параметр сравнения (доказанные запасы)
Лукойл	33 845,0	4 248,0	86,900	25,8	2,700
Газпром	34 686,6	7 304,1	1 970,600	104,1	21,200
Сибнефть	8 886,5	1 376,5	34,042	4,827	0,644
BP	285 059,0	16 972,0	1 239,000	14,6	2,610
8пе11	265 190,0	18 183,0	1 378,000	14,350	2,880
МоЫ1	291 252,0	25 330,0	1 533,000	22,000	2,890
Татнефть	5 924,0	1 282,0	25,300	5,960	0,840

В результате моделирования (с помощью специальных программ обработки статистических данных) получены численные значения коэффициентов. Соответственно уравнение регрессии для оценки стоимости товарного знака будет иметь следующий вид:

$$С_{тз} = 472{,}34795 + 0{,}023965В – 0{,}13441Пч – 1{,}181690_д – 16{,}03213_р + 182{,}1547_д.$$

Подставив соответствующие значения для компании-правообладателя оцениваемого товарного знака, можем определить стоимость исключительного права на товарный знак *ТАТНЕФТЬ®.*

Данные компании правообладателя оцениваемого товарного знака

Наименование правообладателя товарного знака	Выручка, млн дол. США	Чистая прибыль, млн дол. США	Объем добычи, млн т	Разведанные запасы, млн. баррелей	Доказанные млрд. тонн нефтяного эквивалента
Татнефть	5 924	1282	25,3	5,96	0,84

$С_п = 472{,}34795 + 0{,}023965 • 5924 – 0{,}13441 • 1282 – 1{,}18169 • 25{,}3 – 16{,}0321 • 5{,}96 + 182{,}1547 • 0{,}84 = 469{,}5721$ млн. дол. США.

Таким образом, рыночная стоимость исключительного права на товарный знак *ТАТНЕФТЬ®,* рассчитанная сравнительным подходом, составляет округленно 470,0 млн. дол. США.

4.5. Согласование результатов и определение итоговой величины

Согласно стандартам оценки, обязательным к применению субъектами оценочной деятельности, итоговая величина стоимости объекта оценки должна быть выражена в рублях в виде единой величины, если в договоре об оценке не предусмотрено иное. Поэтому перед оценщиком стоит не менее важная и ответственная задача согласования результатов расчетов, полученных при применении доходного, затратного и сравнительного подходов к оценке.

Заключение относительно стоимости будет основываться на расчетных величинах, полученных при использованных методах оценки, на толковании стоимости и всей имеющей прямое отношение к делу информации на дату оценки с учетом условий задания на проведение оценки.

Выбор надлежащих подходов, методов и способов расчетов и доверие к ним зависят от суждения самого оценщика. При расчете сравнительных весов для каждой из расчетных величин стоимости, полученных в процессе оценки, оценщик опирается на свои суждения и умозаключения. оценщик обосновывает и аргументирует целесообразность использованных методов, а также весов, приписанных различным методам, из которых он исходил при определении согласованной величины стоимости.

Полученные при применении разных методов расчета стоимости интеллектуальной собственности результаты в редких случаях совпадают. Очень часто они отличаются друг от друга. Это в значительной степени объясняется тем, что при использовании этих методов допускаются погрешности, различающиеся между собой своим характером и величиной.

В методах затратного подхода основные источники внесения погрешности в расчет стоимости вызваны не совсем точным определением стоимости всех израсходованных материалов, операционных расходов и трудозатрат, связанных с поисковыми и патентными исследованиями и опытно-конструкторскими разработками, не абсолютно точным определением сумм амортизации и коэффициентов инфляции для приведения этих затрат к текущей стоимости.

При сравнительном подходе погрешности могут возникнуть в основном из-за не совсем точного определения аналитических величин различия в характеристиках оцениваемого актива и его аналога.

Для методов доходного подхода погрешности, главным образом, могут возникнуть при прогнозировании объема продаж, при оценке рисков, определении доли оцениваемой интеллектуальной собственности в формировании общих финансовых результатов бизнеса и др.

Теоретически есть способы, которые позволяют достаточно количественно определить погрешность расчета стоимости при применении каждого из методов. Практически же эти способы неприменимы, т. к. связаны с дополнительными трудозатратами, соизмеримыми с затратами на проведение самой оценки.

При согласовании результатов, полученных разными подходами (методами) может быть использован метод расчета средневзвешенной величины.

Суть данного приема заключается в том, что результату расчета, полученного каким-то методом, может быть придан больший (или меньший) вес по сравнению с другими методами. В этом случае характер описания расчетов, проведенных по этим методам, должен быть таким, чтобы его относительная весомость (определенная самостоятельно оценщиком или с помощью экспертов) не вызывала бы у пользователя результатов оценки каких-либо сомнений.

В частности, чем менее точно и менее обоснованно рассчитывается каким-то методом стоимость интеллектуальной собственности, тем при прочих равных условиях меньший весовой коэффициент назначается этому варианту стоимости.

Весовые коэффициенты определяются методом анализа иерархий Томаса Саати. Первым этапом применения этого метода является структурирование проблемы расчета стоимости в виде иерархии или сети. В наиболее элементарном виде иерархия строится с вершины (цели – определения рыночной стоимости), через промежуточные уровни (критерии сравнения) к самому нижнему уровню, который в общем случае является набором альтернатив (результатов, полученных различными подходами).

После иерархического воспроизведения проблемы устанавливаются приоритеты критериев. Далее, по критериям оценивается каждая из альтернатив. Элементы задачи сравниваются попарно по отношению к их воздействию на общую для них характеристику. Система парных сравнений приводит к результату, который представляет собой обратно-симметричную матрицу.

Составляющей матрицы является интенсивность проявления элемента иерархии i относительно элемента иерархии j, которая определяется экспертно по специальной шкале интенсивности:

1 – равная важность;

3 – заметное превосходство одного над другим;

5 – существенное превосходство одного над другим;

7 – значительное превосходство одного над другим;

9 – тотальное превосходство одного над другим;

2, 4, 6, 8 – соответствующие промежуточные значения.

Если при сравнении одного фактора *i* с другим фактором *j* получено *a (i, j) = b*, то при сравнении второго фактора с первым получаем *a (j, i) = 1/b*. Сравнение элементов *a* и *b* проводится по следующим критериям:

какой из элементов важнее или имеет большее воздействие;

какой из элементов более вероятен.

Относительная сила, величина или вероятность каждого отдельного объекта в иерархии определяется оценкой соответствующего ему элемента собственного вектора матрицы приоритетов, нормализованного к единице. Процедура определения собственных векторов матриц поддается приближению с помощью вычисления геометрической средней.

Для расчета величины весовых коэффициентов строятся обратно симметричные матрицы.

1. Матрица соотношения приоритетов, в которой соответствие примененных подходов к задаче оценки сравнивается с надежностью используемой информации. В результате данного сравнения определяется оптимальное для конкретной задачи оценки соотношение соответствия подходов и надежности информации.

2. Матрица степени соответствия цели оценки, которая показывает, какой из применявшихся подходов наиболее соответствует конкретной цели оценки.

3. Матрица надежности использованной информации, которая определяет, в каком из подходов применена более надежная и заслуживающая доверия информация.

При построении матриц оценщик отвечает на вопрос: насколько строка матрицы превосходит столбец матрицы?

Шкала интенсивности превосходства приведена выше.

Относительная сила, величина или вероятность каждого отдельного объекта в иерархии определяется оценкой соответствующего ему элемента собственного вектора матрицы прио-

ритетов, нормализованного к единице. Сравнительно длительная по времени, даже при использовании вычислительной техники, процедура определения собственных векторов матриц поддается приближению с помощью вычисления геометрической средней.

Пусть *A1 ... An* – множество из n элементов,
W1 ... Wn – соотносятся следующим образом:

	A1	A2	· · ·	An
A1	1	W1 / W2	· · ·	W1 / Wn
A2	W2 / W1	1	· · ·	W2 / Wn
·	·	·	· · ·	·
·	·	·	· · ·	·
·	·	·	· · ·	·
An	Wn / W1	Wn / W2	· · ·	1

Оценка компонент вектора приоритетов осуществляется по схеме:

	A1	A2	· · ·	An	
A1	1	W1 / Wn	· · ·	W1 / Wn	
A2	W2 / W1	1	· · ·	W2 / Wn	
·	·	·	· · ·	·	→
·	·	·	· · ·	·	
·	·	·	· · ·	·	
An	Wn / W1	Wn / W2	· · ·	1	

X1 = [1×(W1 / W2) ×…× (W1 / Wn)]1/n	→ Вес (A1) = X1/SUMMA(Xi)
+ ……	……
+ ……	……
+ ……	……
Xn = [(Wn / W1) ×… × (Wn/ Wn-1) ×1]1/n	→ Вес (An) = Xn/SUMMA(Xi)
SUMMA(Xi)	

Метод позволяет получить информацию о степени нарушения транзитной (порядковой) и численной (кардинальной, *a(i, k) = a(i,j) a(j, k))* согласованности. Для улучшения согласованности

рекомендуется поиск дополнительной информации и пересмотр данных, использовавшихся при построении иерархии.

Приоритеты синтезируются, начиная со второго уровня вниз. Локальные приоритеты перемножаются на приоритет соответствующего критерия на вышестоящем уровне и суммируются по каждому элементу в соответствии с критериями, на которые воздействует элемент.

Далее производится согласование результатов расчетов по различным методам оценки в виде иерархии.

Для каждого критерия определяется вес по формуле

$$w_i = \frac{\sqrt[n]{\prod_{j=1}^{n} a_{ij}}}{\sum_{i=1}^{n} \sqrt[n]{\prod_{j=1}^{n} a_{ij}}}$$

где *aij* – элемент матрицы парных сравнений; *n* – размерность матрицы парных сравнений.

Полученные таким образом величины и представляют собой итоговое значение весов каждого из критериев. Проводится реализация описанной процедуры выявления приоритетов для каждой альтернативы по каждому критерию. Таким образом, определяются значения весов каждой альтернативы.

Существуют также аналитические формулы определения итоговой стоимости интеллектуальной собственности. В частности, при использовании двух любых методов (подходов) применяют следующую формулу:

$$C_{ит} = \frac{3 \times C^{\min} + 2 \times C^{\max}}{5},$$

где $C_{ит}$ – итоговая стоимость объекта оценки; $C^{\max}$ – максимальная из *C1* и *C2*;

$C^{\min}$ – минимальная из *C1* и *C2*. При этом *C1* – стоимость объекта оценки, рассчитанная первым методом; *C2* – стоимость объекта оценки, рассчитанная вторым методом.

При использовании трех методов (подходов) применяют следующую формулу:

$$C_{um} = \frac{C^{\min} + 4 \times C^{cp} + C^{\max}}{6},$$

где C_{um} – итоговая стоимость объекта оценки;

$C^{\max}$ – максимальная из *С1, С2* и *С3*;

$C^{\min}$ – минимальная из *С1, С2* и *С3*;

C^{cp} – серединное из *С1, С2* и *С3*.

При этом *С1* – стоимость объекта оценки, рассчитанная первым подходом; *С2* – стоимость объекта оценки, рассчитанная вторым подходом;

С3 – стоимость объекта оценки, рассчитанная третьим подходом.

Расчетом итоговой стоимости завершается аналитическая часть отчета по оценке. Итоговая стоимость в отчете должна быть идентифицирована в соответствии с нормативно установленными стандартами стоимости. Это делается для того, чтобы потребитель мог однозначно и обоснованно использовать ее в своей деятельности, например, как рыночную стоимость прав на ОИС для последующего определения цены сделки купли-продажи оцененного актива, или для расчета залоговой стоимости, или для определения стоимости прав, вносимых в уставной капитал вновь создаваемого предприятия.

Для грамотного и обоснованного использования итоговой стоимости оценщик после ее определения должен дать свои рекомендации по ее применению заказчику оценки. Этими рекомендациями завершается оценка стоимости прав конкретного объекта или комплекса объектов интеллектуальной собственности. Отчет об оценке должен быть оформлен в соответствии со стандартами оценки, обязательными для применения субъектами оценочной деятельности.

4.6. Методы оценки деловой репутации

Понятие «гудвилл» в переводе с английского языка означает стоимость деловой репутации предприятия.

Согласно законодательству деловая репутация – это нематериальное благо, которое представляет собой оценку деятель-

ности физического или юридического лица с точки зрения его деловых качеств. Деловая репутация организации – это разница между покупной ценой организации и стоимостью ее активов за вычетом обязательств.

Деловая репутация в бизнесе представляет собой своего рода «доброе имя» юридического лица (предприятия) и учитывается в составе НМА наряду с РИД и СИ. Деловая репутация может быть как положительной, так и отрицательной. Положительная деловая репутация связана с позитивным отношением контрагентов к её обладателю, с доверием к нему и уверенностью в положительном результате сотрудничества. Отрицательная деловая репутация показывает нестабильность положения её обладателя в экономическом обороте, недоверие к нему со стороны контрагентов.

В свою очередь, «гудвилл» – это экономический термин, используемый в бухучёте, торговых операциях для отражения рыночной стоимости компании без учёта стоимости активов и пассивов.

Гудвилл – превышение стоимости приобретенной хозяйственной единицы над суммой величин, приписываемых приобретенным активам, за минусом соответствующих обязательств (Financial Accounting Standards Board, Statement of Financial Accounting Standards № 141, Business Combinations (June 2001), at.43.

Гудвилл отражает доверительное отношение к компании, к его товарному знаку (бренду), деловую репутацию. При оценке или продаже компании гудвилл может создавать бóльшую (сверхнормативную) прибыль, чем рыночная оценка всех активов за вычетом долговых обязательств.

Гудвилл — это такая совокупность факторов деловой репутации, репутации доброго имени компании (бренда), выгодности местоположения, узнаваемости торговой марки и прочих, не идентифицируемых отдельно от компании, которая позволяет сделать заключение о будущем превышении прибыльности данной компании по сравнению со средней (отраслевой) прибыльностью аналогичных компаний.

Гудвилл (стоимость деловой репутации) равен покупной цене компании минус справедливая рыночная стоимость чистых

активов (рыночная стоимость всех ее активов и обязательств по бухгалтерскому балансу).

Передача гудвилла означает передачу прав на компанию и её деловые связи при продаже торгового предприятия (например, передача инфраструктуры и информации о клиентах и т. д.).

Таким образом, гудвилл представляет часть стоимости предприятия как целого, которая существует только вместе с этим целым и не может быть отнесена к какому-либо конкретному активу.

Гудвилл возникает, когда предприятие получает стабильные, высокие прибыли и его прибыль на активы или на собственный капитал, как правило, выше среднеотраслевого уровня.

В частности, элементами гудвилла могут быть:

- превышение справедливых стоимостей над балансовыми стоимостями совокупности чистых активов приобретенного предприятия на дату его покупки;

- справедливые стоимости других чистых активов, которые не были признаны в бухгалтерском балансе в качестве активов приобретенного предприятия на дату его покупки;

- справедливая стоимость действующего предприятия как элемента существующего бизнеса в рамках приобретенного предприятия;

- справедливая стоимость ожидаемых синергетических эффектов и иных выгод от слияния чистых активов и бизнесов для приобретающего и приобретенного предприятий. Эти синергетические эффекты и иные выгоды уникальны для каждой комбинации (слияния или поглощения), и разные комбинации (слияния или поглощения) могут порождать разные синергетические эффекты и, следовательно, генерировать разные стоимости;

- переоценка вознаграждения, уплаченного поглощающим предприятием, возникшая в результате ошибок в оценке предполагаемого вознаграждения;

- переплата или недоплата со стороны приобретающего предприятия.

Переплата может возникнуть, например, если цена была завышена в процессе предложения цен за приобретаемое предприятие, тогда как недоплата может возникнуть в случае прода-

жи заложенного имущества или распродажи имущества, например, спасенного от пожара.

Деловая репутация может оцениваться как качественными, так и количественными показателями. В качестве примера количественного показателя можно назвать стоимостную оценку деловой репутации, используемую в российской экономической практике при бухгалтерском учете НМА: стоимость деловой репутации определяется как разница между текущей рыночной ценой, предлагаемой продавцу (владельцу) актива при приобретении предприятия как имущественного комплекса (в целом или его части), и стоимостью всех активов и обязательств по бухгалтерскому балансу на дату его покупки (приобретения).

Деловая репутация вне компании не отчуждаема и непередаваема. Оценка стоимости деловой репутации возможно лишь в рамках оценки стоимости компании в целом, когда оценке подлежат как все материальные и финансовые, так и все нематериальные активы.

Бухгалтерский метод

Согласно бухгалтерскому методу гудвилл есть разница между ценой покупки и совокупной стоимостью всех идентифицируемых активов за вычетом предполагаемых пассивов.

При оценке гудвилла бухгалтерским методом проводятся следующие работы:

- определяется скорректированная цена приобретения предприятия;
- определяется рыночная стоимость текущих (финансовых) и материальных активов (основных средств) на момент приобретения предприятия;
- определяется стоимость отдельно идентифицированных НМА на момент приобретения предприятия;
- рассчитываются счета кредиторов и иные задолженности предприятия, если таковые имеются;
- гудвилл определяется как разница между скорректированной ценой покупки и стоимостью финансовых, материальных, отдельно идентифицированных НМА за вычетом предполагаемых пассивов (долга).

Метод избыточных прибылей

Метод избыточных прибылей основывается на предположении, что все объекты интеллектуальной собственности, используемые предприятием как нематериальные активы, участвуют в формировании общей прибыли предприятия, и задача заключается в определении стоимости оцениваемого гудвилла как части стоимости всех неидентифицированных неосязаемых активов, то есть невыделенных в экономическом управлении.

При оценке гудвилла методом избыточных прибылей проводятся следующие работы:

— рассчитывается среднеотраслевая рентабельность как отношение годовой чистой прибыли к среднегодовой стоимости активов отрасли;

— определяется рентабельность действующего предприятия как отношение годовой чистой прибыли к среднегодовой стоимости активов предприятия;

— определяется избыточная прибыль, для чего разница между среднеотраслевой рентабельностью и рентабельностью предприятия умножается на величину среднегодовой стоимости активов предприятия;

— устанавливается коэффициент капитализации;

— рассчитывается стоимость неосязаемых активов как частное от деления величины избыточной прибыли на коэффициент капитализации;

— определяется часть стоимости неосязаемых активов, приходящаяся на долю оцениваемого гудвилла.

Этот метод применим, когда имеет место положительная разница между среднеотраслевой рентабельностью и рентабельностью предприятия. Эта разница определяет степень избыточности прибыли в данном бизнесе.

Пример: Вид деятельности компании подпадает под лицензируемые в соответствии с действующим законодательством виды деятельности. Полученная в установленном порядке лицензия обеспечивает определенные привилегии по сравнению с другими компаниями, желающими выйти на рынок с аналогичными видами деятельности. Оценить рыночную стоимость лицензии компании, которая предлагается к продаже, если по ито-

гам прошлого балансового отчета стоимость ее активов и пассивов имеет вид, приведенный в таблице.

Чистая прибыль компании за тот же отчетный период составляет 153 892 тыс. руб.

Средний доход на собственный капитал по отрасли составляет 8,5 %.

Доходность компаний с аналогичными с оцениваемой компанией лицензией, технологиями и клиентами, по данным рынка, составляет 22,0 %.

Таблица 19

Стоимость активов и пассивов компании на отчетный период, предшествующий дате оценки

Активы	Стоимость, тыс. руб.	Пассивы	Стоимость, тыс. руб.
ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	1 143 167	СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ	495 201
Денежные средства	125 265	Доля миноритарных акционеров	159 676
Дебиторская задолженность	675 794	Уставный капитал	335 764
Товарно-материальные запасы	198 980	Добавочный капитал	42 399
Прочие оборотные активы	143 128	Нераспределенная прибыль	117 038
ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	873 524	ТЕКУЩИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	1 124 380
Основные средства, нетто	559 545	Краткосрочные обязательства	410 055
Земля	20 521	Отложенные налоговые обязательства	159 436

Продолжение табл. 19

Здания и капитальные вложения в арендованные основные средства	187 712	Кредиторская задолженность	365 458
Машины и оборудование	147 305	Прочие текущие обязательства	189 431
Незавершенное строительство и оборудование к установке	204 007	ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	237 434
Нематериальные активы, нетто	156 956	Долгосрочная задолженность по кредитам и займам	223 812
Договорные взаимоотношения с заказчиками	59 931	Обязательства по финансовой аренде	3 963
Программное обеспечение	12 281	Прочие долгосрочные обязательства	9 659
Лицензии	11 998		
Товарные знаки	32 426		
Патенты (на изобретения, полезные модели, промышленные образцы)	40 320		
Прочие внеоборотные активы	157 023		
ИТОГО АКТИВЫ	2 016 691	ИТОГО ПАССИВЫ	2 016 691

Решение.

В результате анализа установлено:

1. Две недели назад проведен аудит финансовой отчетности компании. Согласно аудиторскому заключению стоимости ак-

тивов и обязательств компании, отраженные на балансе компании, соответствуют их справедливой стоимости за исключением следующих обстоятельств:

- 12 % дебиторской задолженности не будет собрано;
- 15 % товарно-материальных запасов устарело и может быть реализовано только за 65 % номинальной стоимости;
- рыночная стоимость земельного участка (в результате переоценки) составляет 31 220 тыс. руб.;
- рыночная стоимость зданий и капитальных вложений в арендованные основные средства по результатам переоценки составляет 367 217 тыс. руб.
- рыночная стоимость машин и оборудования по результатам переоценки составляет 208 520 тыс. руб.;

Расчетные процедуры метода заключаются в следующем:

- рассчитывается среднеотраслевая рентабельность как отношение годовой чистой прибыли к среднегодовой стоимости материальных и финансовых активов отрасли;
- определяется рентабельность предприятия правообладателя оцениваемого ОИС (НМА) как отношение годовой чистой прибыли к среднегодовой стоимости материальных и финансовых активов предприятия;
- определяется избыточная прибыль, для чего разница между рентабельностью предприятия и среднеотраслевой рентабельностью умножается на величину среднегодовой стоимости активов (материальных и финансовых) предприятия;
- устанавливается коэффициент капитализации для НМА;
- рассчитывается стоимость всех НМА как частное от деления величины избыточной прибыли на коэффициент капитализации;
- определяется рыночная стоимость отдельно идентифицированных НМА;
- определяется стоимость оцениваемого НМА как разница между рассчитанной стоимостью всех НМА и стоимостью отдельно идентифицированных НМА.

Формульный метод

Данный метод применяется, когда фактические данные о среднеотраслевой рентабельности недостаточны или отсутствуют, и избыточную прибыль приходится определять, базируясь только

на данных предприятия. Этот метод применим для определения рыночной стоимости тех неосязаемых активов, которые отдельно от предприятия или от его персонала отделить невозможно.

Расчет производится в следующей последовательности:

- определяется средняя прибыль за репрезентативный (не менее 5 лет) период;
- определяется среднегодовая рыночная стоимость материальных, финансовых и отдельно идентифицированных нематериальных активов и обязательств за тот же репрезентативный период;
- из среднегодовой рыночной стоимости материальных и финансовых активов вычитается среднегодовая стоимость обязательств. Полученный результат является стоимостью активов для формулы;
- определяется прибыль на усредненные инвестиции в материальные и финансовые активы по отраслевым показателям нормы прибыли;
- для определения избыточной прибыли из средней величины прибыли предприятия вычитается прибыль на усредненные инвестиции в материальные и финансовые активы;
- если имеется избыточная прибыль, то эта прибыль капитализируется и результат принимается в качестве рыночной стоимости всех НМА предприятия;
- из рыночной стоимости всех НМА вычитается среднегодовая рыночная стоимость отдельно идентифицированных НМА и результат принимается в качестве рыночной стоимости деловой репутации (гудвилла).

4.7. Особенности оценки интеллектуального капитала

Многолетние аналитические работы для менеджмента высокотехнологичного бизнеса (ВТ-бизнеса), привели авторов к выводу о том, что интеллектуальная собственность в ВТ-бизнесе является его генетической основой, без которой шансы на его успешную реализацию близки к нулю. Нормативное «облагораживание» творческих результатов происходит в мире давно и целенаправленно. Только в нормативных актах, регламентирующих эту сферу деятельности, сегодня уже более двухсот. Ещё

больше таких документов на международном уровне. И мировой бизнес давно и очень обстоятельно их освоил. Ведь уничтожение конкурента через судебную систему происходит, в первую очередь, на основе именно законодательства об интеллектуальной собственности, которое давно отрегулировано в США и странах Европы.

Без грамотной организации управления интеллектуальной собственностью предприятие не способно эффективно обновлять свою технику и технологию и, следовательно, не может успешно развиваться, поскольку никогда не станет конкурентоспособным. Профессиональные бизнесмены и инвесторы экономически развитых стран выделяют свои средства и вступают в крупный проект лишь после того, как точно определят количество и качество участвующей в нем интеллектуальной собственности.

При выборе партнёров по бизнесу у ведущих западных фирм и компаний критерий тот же. И если совокупная стоимость интеллектуальной собственности кандидата в партнёры менее 30–40 % от стоимости бизнеса, то перспективы в бизнесе с таким партнёром не существенные. В таком случае риск потерять вложенные в совместный проект средства – значительный.

Потребность в выявлении, учете и управлении интеллектуальной собственностью не одинакова на разных этапах жизненного цикла. Она минимальна на начальном этапе и максимальна на завершающих этапах производства и коммерческой реализации инновационной продукции. Вне бизнеса интеллектуальная собственность играет незначительную роль. Все ответы на главные вопросы менеджмента ВТ-бизнеса вытекают из особенностей имеющейся в нем интеллектуальной собственности:

- что производить, какое изделие;
- как производить, по какой технологии;
- в какой стране производить, и в какой продавать свои изделия;
- сколько изделий производить и сколько продавать;
- по какой цене продавать, и с какой прибылью;
- сколько времени производить и сколько продавать;
- кто является конкурентом и как его обыграть;
- кто является партнером и как его привлечь;
- насколько устойчив бизнес, и когда его обновлять;

- когда выгоднее покупать и когда продавать акции предприятия;
- стоит ли инвестировать крупный капитал в конкретный проект или бизнес, и каковы гарантии его возврата;
- кому, за что и сколько платить на предприятии;
- кого продвигать по службе, куда и какими темпами;
- как сформировать беспроигрышную и высокоприбыльную стратегию бизнеса;
- как грамотно управлять бизнесом, как его совершенствовать и т. д.

Не обращая внимания на интеллектуальную собственность, грамотно ответить на эти вопросы невозможно. Управление ВТ-бизнесом, игнорируя эту сферу знаний, означает обречь бизнеса к неэффективному существованию и, в конечном итоге, к исчезновению с рынка. ВТ-бизнес, основанный на интеллектуальной собственности и интеллектуальном капитале, – это принципиально иной и намного более сложный, деликатный и тонкий бизнес, чем обычный и традиционный.

Построение управления ВТ-бизнесом на основе интеллектуальной собственности не исчерпывается регистрацией прав на изобретения, промышленные образцы, программные продукты и товарные знаки. Это лишь один из первых шагов. За этим следует еще 3–4 десятка мероприятий в зависимости от масштабов бизнеса. При этом регулярно, раз в 2–3 года, следует проводить инвентаризацию этих активов. Вся система управления должна «дышать» интеллектуальной собственностью. Здесь нужны комплексные подходы и решения, и обязательно взаимосогласованные.

Поэтому, следует более тщательно, системно и с расчетом на перспективу выстраивать управление бизнесом. Нужно на примерах объяснять руководителям крупных и средних предприятий несостоятельность их фрагментарных представлений. Нужно на примерах доказывать смысл и пользу интеллектуальной собственности в конкретном бизнесе. Международные корпорации вовсе не случайно ежегодно расходуют на интеллектуальную собственность сотни миллионов долларов, но и получают от нее десятки миллиардов. Куда и в кого вкладывать капитал – это большое искусство больших мастеров бизнеса.

Некоторые эксперименты, проведенные зарубежными компаниями в отношении структуры менеджмента интеллектуального капитала, свидетельствуют об особом подходе к управлению этим видом капитала. Чтобы связать интеллектуальный капитал своей компании с ее стратегическими целями или задачами, необходимо выработать совершенно новые методы управления и контроля, измерения и составления финансовой отчетности по отношению к интеллектуальному капиталу компании. Причем каждый из этих методов может предусмотреть использование совершенно разных подходов.

Одна из моделей менеджмента интеллектуального капитала была разработана совместно Льефом Эдвинссоном, Губертом Стонгом, Чарльзом Армстронгом и Горданом Петрашем. Эта модель, как её назвали «Оценочная платформа», позволяет разделить интеллектуальный капитал на три основных составляющих компонента, взаимосвязано создающих ценность объекта:

- человеческий капитал;
- клиентский капитал;
- организационный (структурный) капитал;

Ниже иллюстрируются типы интеллектуального капитала, которые подпадают под каждую из перечисленных категорий.

Элементы интеллектуального капитала:

Человеческий капитал:

- ноу-хау;
- образование;
- должностная квалификация;
- объем накопленных знаний по профессии;
- профессионализм;
- психометрическая оценка;
- компетентность;

Способности предпринимательские, способности к изобретательству, активные и реактивные особенности, взаимозаменяемость;

Клиентский капитал:

- бренды;
- клиентура;
- приверженность к бренду;

- название компании;
Задолженности по невыполненным заказам (портфель заказов);
Каналы сбыта;
Деловые связи;
Лицензионные соглашения;
Предпочтительные контракты;
Франшиза (соглашения по франшизе);
Организационный (структурный) капитал:
Интеллектуальная собственность;
Патенты;
Авторское право;
Право на дизайн;
Коммерческие секреты;
Товарные знаки;
Услуги;
Инфраструктурные активы;
Философия менеджмента;
Корпоративная (культура) этика;
Процессы менеджмента;
Информационные системы;
Сетевые возможности;
Система финансовых взаимоотношений.

В рамках этой системы классификации интеллектуальный капитал предприятия имеет следующие особенности:

1. Он может быть зафиксирован, то есть, иметь определенную форму, как например, в случае с патентами или же он может быть гибким, иметь размытые очертания, как например, в случае, когда мы говорим о человеческих возможностях;

2. Он можетбыть как вводимым ресурсом (вводимый фактор), так и итоговой величиной в процессе создания стоимости, таким образом, интеллектуальный капитал представляет собой знания, преобразованные (конвертированные) в ценность/стоимость;

3. Он может представлять собой конечный продукт трансформации знаний. По мере того, как эти характеристики, используемые для менеджмента интеллектуального капитала, будут универсальными для каждой организации, то есть самостоя-

тельной хозяйственной единицы, можно будет утверждать, что человеческий капитал действует как строительный блок для создания организационного (структурного) капитала любой фирмы, а в свою очередь они оба – и человеческий капитал и организационный (структурный) капитал взаимодействуют между собой для создания, так называемого клиентского капитала. В центральной части трех форм интеллектуального капитала лежит финансовый капитал и ценность, которая создается взаимодействием всех этих трех составляющих.

Таким образом, ценность интеллектуального капитала создается за счет взаимодействия всех составляющих. Структура менеджмента интеллектуального капитала, описанная здесь, предлагает новые пути видения организации и ее ключевых составляющих. Однако, большинство концепций менеджмента и существующие в настоящее время методологии предлагают параллельное осуществление бухгалтерского учета, управления и контроля за интеллектуальным капиталом.

Как уже упоминалось ранее, интеллектуальный капитал является более всеохватывающим, нежели то, что мы традиционно привыкли видеть под нематериальными активами. Роль бухгалтеров заключается в том, чтобы применить собственные знания и свой профессиональный опыт для создания новых пластов знаний внутри той организации, в которой эти специалисты работают; направлять и контролировать процессы образования интеллектуального капитала, оценивать, составлять финансовую отчетность и проводить аудит полученных результатов. Причем, осуществлять последний вид деятельности постоянно, переходя каждый раз на качественно новый уровень.

Эти функции зависят, во-первых, от способностей конкретного человека, во-вторых, от наличия классификации активов, базирующихся на объеме знаний, способов образования интеллектуального капитала, а также взаимосвязи стратегических целей конкретной организации с интеллектуальным капиталом такой организации. Они зависят также от методов оценки долевого участия всех составляющих в образовании интеллектуального капитала в целом по конкретной организации (предприятию), в дальнейшем можно провести сравнение полученных ре-

зультатов с аналогичными данными по другим организация (предприятиям).

Человеческий капитал имеет непосредственное отношение к ноу-хау, способностям, навыкам и опыту, накопленным людьми, работающими в конкретной организации. Некоторые из таких ключевых функций, связанные с управлением и контролем за человеческим капиталом, вытекают непосредственно из традиционной практики управления человеческими ресурсами и включают:

- создание резерва в виде компетентности работающего персонала компании;

- сканирование среды и определение уровня компетентности, необходимого для создания новых разработок, отвечающих стратегическим целям конкретной компании;

- разработка системы поступления необходимых знаний, приобретения навыков или повышения интеллектуального уровня работающих специалистов;

- разработка системы оценки и системы награждения и поощрения, в тесной взаимосвязи с таким показателем, как компетентность, направленная непосредственно на решение стратегических задач конкретной организации.

Организационный капитал включает организационные возможности, в том числе потенциальные, разработанные в соответствии с потребностями рынка, например патенты. Каждый патент, товарный знак, инструмент менеджмента (управления), модернизированная технология или усовершенствованная методика, НИР, ОКР, которые были созданы или находятся на этапе создания для увеличения прибыльности компании или фирмы, могут быть отнесены к категории организационного (структурного) капитала. Очень трудно, да и практически невозможно, описать всеохватывающую структуру управления организационным (структурным) капиталом компании или фирмы. Только стоимостно-функциональный анализ предлагает систематический подход к данному объекту.

Целью стоимостно-функционального анализа является идентификация всех элементов организационных процессов, активности составляющих и их взаимосвязи при создании показателя стоимости компании. Все процессы структурированы, и в

принципе, направлены на создание конечной продукции, объем выпуска которой диктуется потребительским спросом на рынке сбыта. Для того, чтобы определить процесс создания стоимости компании или фирмы, необходимо найти пути определения способа накопления такого актива, каким является знания, у компании, как происходит их интеграция, трансформирование и использование, каким образом происходит взаимное пересечение всех составляющих этого процесса. В первую очередь необходимо разработать модель анализа, то есть проанализировать все составляющие процессов перехода такого актива, каким является знание, на качественно новый уровень. В этом случае менеджмент начинается с оценки информации, способов поступления знаний, накопления их в конкретной организации и распределения знаний между соответствующими организационными структурами подразделениями данной организации. Далее может быть идентифицирован конечный продукт этого процесса, и этот продукт может уже быть оценен, например конечным результатом в этом случае может являться:

- патент, консультация или товарный знак;
- внесение улучшений в организационную структуру с целью повышения эффективности работы, в частности снижение затрат, увеличение прибыли, рост доходов, окупаемость инвестиций т. п.;
- улучшение творческих потенциальных возможностей специалистов компании, которые могут быть измерены индивидуально или на основании показателей, которые характеризуют работу команды специалистов конкретной организации.

Клиентский капитал включает связи за пределами конкретной организации. Сюда относятся: лояльность клиентуры, гудвилл, взаимоотношения с поставщиками. Различные методики и анализ были разработаны для оптимального определения ценности клиентуры, способов восприятия потребителями товаров конкретной фирмы.

В этом случае особое место занимает проведение опросов потребителей, которые после проведения анализа ответов, позволяют сформировать определение клиентуры компании. По-

мимо этого, есть способ, который заключается в определении наиболее сильного конкурента в соответствующей области, проведение анализа всех аспектов конкурентной борьбы на рынке, разработка новых способов определения качественного состава потребителей (клиентуры), которые фактически принимают решение о совершении покупки. В качестве такого инструмента могут быть использованы «карта ценности потребителя», «матрица «Что/Кто» и др.

Карты ценности потребителя иллюстрируют способ принятия решения потребителем в отношении выбора поставщиков товаров и самого товара. Такие карты содержат информацию, на основании которой компании могут регулировать свои действия при завоевании рынка.

Матрица «Что/Кто» позволяет организациям проследить ответственность в отношении совершения действий, обеспечивающих успех при привлечении потребителя и создания собственной клиентуры. Эта матрица позволяет проиллюстрировать процессы, которые оказывают влияние на деятельность организации, а также уровень конкуренции. Эта матрица показывает, кто стоит за (владеет) процессом, который оказывает максимальное влияние на организацию и ее деятельность, то есть позволяет определить наиболее сильного конкурента. Все это в совокупности позволяет сделать процесс привлечения потребителей и составления постоянной клиентуры более эффективным.

На интеллектуальный капитал всегда оказывало и будет оказывать непосредственное влияние то, что называется уникальной культурой организации, а также процессы, вовлеченные в эту взаимосвязь, их влияние друг на друга. Все это диктует необходимость жесткого подхода к менеджменту, измерению и составлению отчетности по интеллектуальному капиталу, которым владеет конкретная организация и который был создан внутри такой организации.

Для этого необходимо провести оценку различных составляющих интеллектуального капитала организации. Наиболее известные подходы к измерению и оценке нематериального капитала приведены в табл. 20.

Таблица 20

Методы измерения и оценки интеллектуального капитала

Метод/ подход	Идея / содержание
Метод рыночной капитализации	ИК равен разнице между рыночной ценой компании и балансовой стоимостью ее материальных активов
Коэффициент Тобина	Отношение рыночной стоимости объекта к стоимости его замены
Доходность нематериальных активов	(Фактическая среднегодовая прибыль компании за последние 3 года минус (стоимость ее основных фондов, умноженная на среднеотраслевую рентабельность основных фондов)) разделить на коэффициент, отражающий цену капитала для компании
MAGIC	Выделение человеческого капитала, организационного капитала, рыночного капитала и инновационного капитала.
Монитор ИК К.Э.Свейби	Нематериальные ресурсы оцениваются по системе индикаторов, упорядоченных в матрице, где по одной оси выделяются компетенции персонала, внутренние структурные характеристики организации и клиенты, а по другой оси – рост (обновление), эффективность и стабильность
Навигатор Скандиа	Выделяется 30 ключевых индикаторов. В дополнение к традиционным финансовым показателям они включают клиентское направление, направление процессов, человеческое направление и направления развития/обновления. Индикаторы клиентского направления включают: количество счетов, количество брокеров (Скандиа – финансовая компания) и количество потерянных клиентов. Индикаторы направления процессов включают: количество счетов на одного сотрудника и административные затраты на сотрудника. Индикаторы человеческого направления включают: текучесть кадров, доля менеджеров, доля женщин-менеджеров и затраты на образование на одного работника. Индикаторы процесса развития/обновления: степень удовлетворенности сотрудников, маркетинговые затраты на клиента, доля времени, потраченного на образование.
Невидимый баланс (Konrad Group)	ИК делится на индивидуальный капитал и структурный капитал. Индикаторы индивидуального капитала: профессиональные навыки и мастерство ключевых сотрудников, а также образование, опыт, количество сотрудников на важных процессах и т.п. Структурный капитал может быть представлен конкурентными преимуществами компании, такими как репутация, опыт и специфические продукты, услуги или производственные методы.

Продолжение табл. 20

Сбалансированная система показателей Нортона и Кэлэна	Выделяется 4 блока показателей: финансовые (повышение стоимости предприятия для собственников, рост сбыта, производительность капитала); клиентские (предложение ценности для клиентов – цена, качество, время, функциональность, сервис, связи с клиентами, марка); внутренних процессов (инновационные процессы как наращивание рыночной власти, процессы управления клиентами с целью повышения ценности для клиентов, оперативные процессы – достижение операционального превосходства, процессы, связанные с регулированием и средой – формирование ответственной гражданской позиции); обучения (стратегические компетенции, стратегические технологии, климат). Развитие организации должно быть сбалансировано по этим направлениям.
Экономическая добавленная стоимость (Stern Stewart and Co)	Показатель, включающий переменные капитального бюджетирования, финансового планирования, постановки целей, измерения деятельности, взаимодействия с акционерами, материального стимулирования. Недостатком метода является его сложность (ЭДС состоит из 164 характеристик).
Методика консалтинговой фирмы Ernst & Young "Measures that Matter"	ИК оценивается по 8 факторам: качество менеджмента; результативность совершенствования продуктов; сила маркетинговой позиции; корпоративная культура; политика оплаты труда в отношении высшего менеджмента; качество коммуникаций с инвесторами; качество продуктов и услуг; удовлетворение потребностей клиентов. Эти факторы, в свою очередь, развертываются в 39 более детальных показателей.
Модель Б.Лева «Value Chain Blueprint”	Концентрируется на способности предприятия к инновациям. Выделяется девять групп показателей: внутренняя способность к обновлению (исследования, развитие персонала, организационные процессы); накопленные, приобретенные способности (закупленные технологии, инвестиционная деятельность); деловая сеть (альянсы, совместные предприятия, интеграция клиентов и поставщиков); интеллектуальная собственность; технологическая реализуемость инноваций (клинические тесты, разрешения, прототипы); деятельность в Интернет (трафик на сайте, заказы онлайн, альянсы в Интернет); клиенты (маркетинговые альянсы, стоимость брэнда, ценность клиентов, отток клиентов); эффективность (сбыт, прибыль, доля рынка, доля новых продуктов, продажа лицензий); перспективы роста (сроки вывода новых продуктов на рынок, предполагаемый рост результатов, запланированные инициативы и т. д.)

Продолжение табл. 20

Индекс интеллектуального капитала (ИК-индекс)	ИК-индекс – методика «второго поколения», нацеленная на построение всеобъемлющей картины создания стоимости в компании. ИК-индекс пытается объединить несколько различных индикаторов в один индекс, и связать перемены в ИК с переменами на рынке. Подход объединяет стратегию, нефинансовые характеристики, финансы и добавленную стоимость. Отличительные черты ИК-индекса: индиосинкратические измерения, фокусировка на мониторинге динамики ИК, общий обзор компании, отличный от анализа физических активов. ИК – индекс позволяет менеджерам понять влияние конкретной стратегии на ИК компании и сравнить две альтернативы, чтобы понять какая предпочтительней с точки зрения ИК. Он также ограничивает ИК компании только теми нематериальными ресурсами, которые контролируются самой компанией.
Брокер технологий (БТ)	Методика БТ состоит из 20 аудиторских вопросов. Чем меньше вопросов, на которые компания может ответить положительно, тем сильнее ей необходимо сфокусироваться на усилении ИК.

Некоторые из возможных способов представлены ниже:

Средства измерения и управления интеллектуальным капиталом. Индикаторы человеческого капитала:

• репутация наемного персонала компании во главе с лидером;

• количество лет работы по профессии (опыт работы);

• процент работающих, опыт работы которых составляет менее 2-х лет (коэффициент Rookie);

• удовлетворенность работой персонала компании;

• часть персонала компании, постоянно вносящая новые идеи;

• условно-чистая продукция на человеко-час;

• добавленная стоимость на 1 доллар заработка работающего.

Индикаторы организационного капитала:

• количество патентов;

• окупаемость затрат на НИР и ОКР;

• затраты по сохранению патентов;

• затраты на поддержание срока эффективного использования конкретного проекта на 1 доллар от продаж;

• количество индивидуальных компьютеров, связанных с базой данных;

• время, затрачиваемое на работу с базой данных;

• обновление основной базы данных;

• затраты на создание равновесного уровня дохода и процента на рынке товаров;

• доход на доллар затрат по созданию равновесного уровня дохода и процента на рынке товаров;

• уровень удовлетворенности созданием равновесного уровня дохода и процента на рынке товаров;

• соотношение количества генерируемых идей к идеям, воплощенным на практике;

• количество вновь внедренных изделий;

• количество внедренных изделий на одного работающего;

• количество команд, работающих над многофункциональным проектом;

• доход от внедрения новой продукции;

• пятилетний жизненный цикл изделия;

• среднее время, затрачиваемое на разработку и дизайн изделия;

• ценность новых идей (денежная экономия, заработанные средства).

Индикаторы клиентского капитала:

• рост объема бизнеса;

• объем продаж постоянной клиентуре;

• приверженность потребителя к данному товарному знаку (бренду) или разновидности товара;

• удовлетворенность потребительского спроса;

• число рекламаций;

• рентабельность продукции;

• количество поставщиков/потребителей и их значимость для компании;

• количество поставщиков-посредников, работающих с вашими изделиями на рынке (в долл.).

Сравнительные показатели. Необходимость сравнения интеллектуального капитала различных компаний привела к разработке трех основных показателей, по которым возможно осуществление сравнения, а именно:

данные, полученные в результате проведения аудита;

определения интеллектуального капитала, принятые в конкретной фирме и их учет.

Все это сводится к следующему:

- отношение рыночной цены объекта к ее бухгалтерской стоимости;
- индикатор Тобина (Tobin's) «q»;
- рассчитываемая стоимость нематериальных активов.

Отношение рыночной цены объекта к ее бухгалтерской стоимости. Наиболее известным индикатором в отношении интеллектуального капитала является отношение рыночной цены к ее бухгалтерской стоимости. Суть состоит в том, что стоимость интеллектуального капитала компании будет представлена разницей между бухгалтерской стоимостью и рыночной стоимостью фирмы. Например, если рыночная стоимость компании составляет 10 млн. долларов, ее бухгалтерская стоимость может составлять 5 млрд. долларов, а оставшиеся 5 млн. долларов будут представлять собой стоимость нематериальных активов (или интеллектуальных активов) компании или фирмы. Принципиальным отличием данного способа оценки является его простота. Однако известно, что чем проще метод расчетов, тем меньше сложных проблем можно учесть с его помощью и, уж тем более, учесть большинство реально существующих сложностей, связанных с интеллектуальным капиталом.

Существующая модель бухгалтерского учета не ставит перед собой цели сделать попытку оценить фирму во всем ее многообразии. Вместо этого предлагается оценивать все составляющие на основании национальных и международных стандартов бухгалтерского учета (фактические издержки, измененные фактические издержки, восстановительная стоимость и т. д.).

Рынок же оценивает компанию во всем многообразии ее деятельности как действующего предприятия со своей собственной стратегией. Именно ценность (стоимость) интеллектуального капитала и представляет собой разницу между этими двумя формами оценки. Этот показатель может варьироваться от бухгалтерской стоимости нескольких активов до их текущей рыночной стоимости, а также с учетом различных изменений в стоимости, которые могут быть внесены в связи с переоценкой, чтобы стоимость актива была адекватной состоянию рынка.

Следует понимать, что определяя таким образом интеллектуальный капитал, мы говорим о совокупном показателе (об агрегатной величине), включая разницу между стоимостью нескольких активов и рыночной стоимостью самой фирмы. Расчеты интеллектуального капитала, которые используют разницу между рыночной и бухгалтерской стоимостью, позволяют избежать определенных неточностей в оценке. Однако следует помнить и о влиянии на расчеты начисленные износы и амортизации.

Индикатор Тобина (Tobin's) – «q». Одним из вариантов решения проблемы, связанной с начислением износа и амортизации при сравнении интеллектуального капитала отдельных компаний, является использование индикатора Тобина «q». Этот метод был первоначально разработан Нобелевским лауреатом, экономистом Джеймсом Тобином, как метод предсказания поведения инвестиций. Этот метод использует показатель стоимости воспроизводства активов компании для прогнозирования инвестиций в отношении конкретной фирмы, вне зависимости от изменения процентной ставки. Индикатор «q» представляет собой отношение рыночной стоимости фирмы (цена акции X на количество акций) к стоимости воспроизводства ее активов. Если стоимость воспроизводства активов компании ниже рыночного показателя, тогда кампания получает монопольную ренту или больший, чем обычно, возврат на вложенные средства или инвестиции. Однако коэффициент Тобина взаимосвязан с некоторыми экзогенными переменными, влияющими на рыночную цену, что позволяет рассматривать предлагаемый метод как отношение рыночной стоимости объекта к ее бухгалтерской стоимости.

Оба предлагаемых способа – применение коэффициента Тобина и отношение рыночной стоимости объекта к ее бухгалтерской стоимости – вполне пригодны для проведения сравнения стоимости нематериальных активов компаний, работающих в одной области промышленности, обслуживающих одни и те же рынки и которые имеют схожие материальные активы. Проводя сравнение внутри индустрии между фирмами, которые являются конкурентами друг другу, эти показатели будут действовать как базовые показатели, которые впоследствии могут быть использованы для улучшения процессов внутреннего менеджмента или усиления корпоративной стратегии фирмы.

Расчет стоимости нематериальных активов. Третий метод, который получил название «рассчитываемая стоимость нематериальных активов» был разработан для расчета справедливой рыночной стоимости (идеализированная рыночная стоимость, определяемая как цена, по которой данный актив может быть продан при условии, что и продавец и покупатель располагают всей информацией, необходимой для ее установления, и действуют добровольно и рационально) нематериальных активов фирмы. Этот метод позволяет рассчитывать дополнительные поступления от обычных материальных активов и использовать полученный показатель в качестве основания для определения окупаемости применительно к нематериальным активам.

Экономист Стьюарт проиллюстрировал использование данного метода на простом примере, взятом из практики компании «Мер и Ко». Рассчитывали средний показатель доходов от уплаты налогов за трехлетний период. Для компании «Мер и Ко» этот показатель составил 3 млн. 694 доллара США. При составлении балансового отчета средний показатель по материальным активам составил на конец года (также по трехлетнему периоду) 12,953 млн. долл. США. Разделим теперь доходы на активы и получим возврат по активам, то есть окупаемость активов 29 %. За такой же трехлетний период вычислим средний показатель рентабельности по активам в отрасли. Например, для фармацевтической промышленности этот показатель равен 10 % (но следует помнить, если уровень рентабельности по активам ниже среднего уровня, то выбранный нами метод расчетов не работает). Рассчитаем теперь «избыточный возврат». Умножаем средний показатель рентабельности по активам (ROA), составляющий 10 % на средний показатель по материальным активам компании, который в данном случае составляет 12,953 млн. долл. США. Это подскажет, какую сумму средняя фармацевтическая компания может заработать на принадлежащих ей материальных активах. Теперь вычтем этот показатель из доходов, полученных компанией до выплаты налогов, который мы получили на первом этапе (в нашем случае этот показатель составил 3,684 млн. долларов). Итак, получаем, что для компании «Мер и Ко» искомая величина составила 2,399 млн. долларов. Это пока-

зывает сколько компания «Мер и Ко» зарабатывает на своих активах по отношению к любой другой компании, работающей в аналогичной отрасли. Рассчитаем среднюю ставку подоходного налога за обозначенный выше период времени и умножим полученную цифру на показатель избыточного дохода. Вычитаем полученный результат из показателя избыточной прибыли и получаем показатель, соответствующий прибыли после уплаты налогов. Это и есть то, что принадлежит нематериальным активам. Для компании «Мер и Ко» (средняя налоговая ставка 31 %) эта величина составила 1,655 млн. долларов США. Рассчитываем чистую приведенную стоимость суммы, составившей премиальную надбавку. Вы сможете сделать это, разделив премию на конкретный процентный показатель, который, например, будет соответствовать стоимости капитала (измеряемый нормой процента на используемый капитал). Используя произвольно выбранную ставку, например, 15% для компании «Мер и Ко», получаем величину, равную 11,03 млн. долларов США. Эта величина представляет собой рассчитанную стоимость нематериальных активов компании «Мер и Ко», которая не получила должного отражения в балансовом отчете.

Стоимость капитала компании будет диктоваться чистой приведенной стоимостью нематериальных активов. Для того чтобы определить сравнительный показатель по отрасли в целом между отдельными компаниями, в данном случае можно использовать средний показатель стоимости капитала в качестве достоверного показателя для расчетов учетной (дисконтной) ставки при использовании метода приведенной чистой стоимости.

Итак, из всего сказанного выше становится понятно, что интеллектуальный капитал компании играет значительную роль в создании преимущества в конкуренции. Однако, здесь все еще сохраняется огромное поле для экспериментов в отношении квантификации нематериальных активов и отражения интеллектуального капитала в финансовой отчетности компании или фирмы. Поиск наиболее оптимальных методик и методов расчетов остается одной из приоритетных задач бухгалтерской профессии. Международное сообщество поддерживает деятельность, направленную на поиск путей оптимального управления

интеллектуальным капиталом, отражения его в бухгалтерской отчетности. Здесь показаны современные тенденции в этой области. Широкий и разнообразный диапазон методик и подходов используется в настоящее время в области менеджмента организационного (структурного), человеческого и клиентского капитала компании, что позволяет достаточно четко спрогнозировать перспективы менеджмента.

4.8. Отчет об оценке – документ, содержащий сведения доказательственного характера о стоимости ОИС (НМА)

В соответствии с условиями заключенного договора на проведение оценки ОИС или НМА заказчик получает отчет об оценке. Оценщик, как правило, должен составить в письменной форме отчет об оценке своевременно передать его заказчику. Передача работы осуществляется распиской о доставке, подписанного представителями оценщика и заказчика.

Оценка, изложенная в отчете, составленном по основаниям и в порядке, которые предусмотрены Федеральным законом об оценочной деятельности, признается достоверной.

В отчете должны быть указаны:

- дата составления и порядковый номер отчета;
- основание для проведения оценщиком оценки объекта оценки;
- место нахождения оценщика и сведения о членстве оценщика в саморегулируемой организации оценщиков;
- точное описание объекта оценки, а в отношении объекта оценки, принадлежащего юридическому лицу, - реквизиты юридического лица и балансовая стоимость данного объекта оценки;
- стандарты оценки для определения соответствующего вида стоимости объекта оценки, обоснование их использования при проведении оценки данного объекта оценки, перечень использованных при проведении оценки объекта оценки данных с указанием источников их получения, а также принятые при проведении оценки объекта оценки допущения;
- последовательность определения стоимости объекта оценки и ее итоговая величина, а также ограничения и пределы применения полученного результата;

- дата определения стоимости объекта оценки;
- перечень документов, используемых оценщиком и устанавливающих количественные и качественные характеристики объекта оценки.

Отчет может также содержать иные сведения, являющиеся, по мнению оценщика, существенно важными для полноты отражения примененного им метода расчета стоимости конкретного объекта оценки.

Для проведения оценки отдельных видов объектов оценки законодательством Российской Федерации могут быть предусмотрены специальные формы отчетов.

В отчете об оценке могут быть приложения, состав которых определяется оценщиком с учетом требований, предусмотренных условиями договора об оценке. В частности, в приложение включаются разнообразные сведения, полученные от заказчика в качестве исходных данных для расчетов, а также копии правоустанавливающих документов и др.

Отчет должен быть пронумерован постранично, прошит (за исключением случаев составления отчета в форме электронного документа), подписан оценщиком или оценщиками, которые провели оценку, а также скреплен личной печатью оценщика или печатью юридического лица, с которым оценщик или оценщики заключили трудовой договор.

Отчет, составленный в форме электронного документа, должен быть подписан электронной цифровой подписью в соответствии с законодательством.

В случаях, предусмотренных федеральными законами, актами уполномоченного федерального органа, осуществляющего функции по нормативно-правовому регулированию оценочной деятельности, отчет подлежит опубликованию в порядке, установленном уполномоченным федеральным органом, осуществляющим функции по нормативно-правовому регулированию оценочной деятельности.

Следует обратить внимание заказчиков на тот факт, что отчет об оценки должен быть целостным документом, отдельные разделы или части которого не могут трактоваться отдельно, а только в связи с полным его текстом, с учетом всех принятых допущений и ограничений.

Заказчику следует помнить также, что его возражения против содержания отчета в целом или его части, включая величины стоимости, выявленной в процессе выполнения оценочной работы, не могут рассматриваться в качестве основания расторжения договора или отказа от приемки работ. Заказчик имеет право расторгнуть договор на проведение оценки по своей инициативе, письменно уведомив при этом оценщика только в случаях, когда оценщик не приступил своевременно к исполнению договора, либо проводил оценку методами, препятствующими осуществлению заказчиком своей хозяйственной и производственно-финансовой деятельности.

В случае мотивированного отказа заказчика от приемки отчета об оценке сторонами составляется двусторонний акт с перечнем необходимых доработок, сроков их выполнения. Если после подписания расписки о доставке по истечении в согласованной сторонами сроки, заказчик не представил оценщику письменный мотивированный отказ от приемки работ, то работа считается принятой и подлежит оплате заказчиком.

Итоговая величина рыночной или иной стоимости объекта оценки, указанная в отчете является рекомендуемой для целей совершения сделки с оцененным объектом.

Следует иметь в виду, что в случае наличия спора о достоверности величины рыночной или иной стоимости объекта оценки, установленной в отчете, разногласия рассматриваются арбитражным или третейским судом. Такие споры могут возникнуть в связи с имеющимся иным отчетом об оценке этого же объекта или при наличии экспертного заключения о несоответствии отчета требованиям действующего законодательства об оценочной деятельности.

Экспертиза отчета представляет собой действия эксперта или экспертов саморегулируемой организации оценщиков в целях проверки отчета, подписанного оценщиком или оценщиками, являющимися членами данной саморегулируемой организации, в соответствии с видом экспертизы, в т. ч. проверки на:

- соответствие требованиям законодательства Российской Федерации об оценочной деятельности, в т. ч. требованиям Федерального закона «Об оценочной деятельности в Российской Федерации», федеральных стандартов оценки и других актов

Минэкономразвития РФ как уполномоченного федерального органа, осуществляющего функции по нормативно-правовому регулированию оценочной деятельности, и (или) стандартов и правил оценочной деятельности;

- подтверждение стоимости объекта оценки, определенной оценщиком в отчете.

Результатом экспертизы отчета является положительное или отрицательное экспертное заключение, подготовленное экспертом или экспертами саморегулируемой организации оценщиков.

Положительным экспертным заключением признается экспертное заключение, содержащее вывод о соответствии отчета требованиям законодательства Российской Федерации об оценочной деятельности, в т. ч. Федерального закона «Об оценочной деятельности в Российской Федерации», федеральных стандартов оценки и других актов уполномоченного федерального органа, осуществляющего функции по нормативно-правовому регулированию оценочной деятельности, и (или) стандартов и правил оценочной деятельности или о подтверждении стоимости объекта оценки, определенной оценщиком в отчете.

Виды экспертизы, порядок ее проведения, требования к экспертному заключению и порядку его утверждения установлены федеральным стандартом оценки.

В случае, если экспертиза отчета является обязательной и отчет составлен оценщиками, являющимися членами разных саморегулируемых организаций оценщиков, экспертиза указанного отчета проводится во всех саморегулируемых организациях оценщиков, членами которых являются оценщики, составившие указанный отчет. Если экспертиза отчета проведена одновременно в нескольких саморегулируемых организациях оценщиков, указанный отчет может быть использован для целей оценки только в случае, если все экспертные заключения на указанный отчет являются положительными.

Экономический суд или третейский суд вправе обязать стороны совершить сделку по цене, определенной в ходе судебного разбирательства, только в случаях обязательности совершения сделки предусмотренных законодательством Республики Казахстан.

5. ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

5.1. Тестовые задания для самоконтроля

1. Объекты, относящиеся к интеллектуальной собственности

A) Объекты авторского права и промышленная собственность

B) Всемирная Организация Интеллектуальной Собственности

C) Комитет по правам интеллектуальной собственности при Минюсте РК

D) Промышленные предприятия

E) Казенное предприятие Национальный институт промышленной собственности

2. Международные соглашения по охране промышленной собственности, касающиеся изобретений

A) Парижская конвенция

B) Мадридское соглашение

C) Гаагский союз

D) Лиссабонский союз

E) Найробский договор

3. Международные соглашения по охране промышленной собственности, касающиеся охраны олимпийской символики

A) Найробский договор

B) Парижская конвенция

C) Мадридское соглашение

D) Гаагский союз

E) Лиссабонский союз

4. Международные соглашения по охране промышленной собственности, касающиеся товарных знаков

A) Женевский Договор по упрощению формальностей в реестрах 1994

B) Парижская конвенция

C) Найробский договор

D) Гаагский союз

E) Лиссабонский союз

5. Международные соглашения по охране промышленной собственности, касающиеся товарных знаков

A) Мадридский союз 1989
B) Парижская конвенция
C) Найробский договор
D) Гаагский союз
E) Лиссабонский союз

6. Международные соглашения по охране промышленной собственности, касающиеся международного депонирования промышленных образцов

A) Гаагский союз
B) Мадридское соглашение
C) Лиссабонский союз
D) Найробский договор
E) Парижская конвенция.

7. Международные соглашения по охране промышленной собственности, касающиеся охраны наименования мест происхождения и их международной регистрации знаков

A) Лиссабонский союз
B) Найробский договор
C) Гаагский союз
D) Парижская конвенция
E) Союз PCT

8. Международное соглашение по подаче, поиску и экспертьзе международных заявок на изобретение

A) Союз PCT
B) Найробский договор
C) Гаагский союз
D) Парижская конвенция
E) Лиссабонский союз

9. Международное соглашение, которое вводит единообразие в патентную классификацию (МПК) в мире.

A) Страсбургский союз 1971 г.
B) Найробский договор
C) Гаагский союз
D) Парижская конвенция
E) Лиссабонский союз

10. Международное соглашение по международному признанию депонирования микроорганизмов для целей патентной экспертизы

A) Будапештский союз 1977 г.
B) Найробский договор
C) Гаагский союз
D) Парижская конвенция
E) Лиссабонский союз

11. Объекты, защиты Законом РК «Об авторском праве и смежных правах»

A) Компьютерные программы.
B) Изобретения
C) Промышленные образцы
D) Государственная символика
E) График движения поездов

12. Объекты промышленной собственности

A) Изобретения
B) Акции предприятия
C) Бухгалтерские книги по учету нематериальных активов
D) Оргтехника.
E) Промышленное оборудование

13. Объект, не являющийся промышленной собственностью

A) Компьютерная программа
B) Изобретение
C) Промышленный образец
D) Селекционное достижение
E) Товарный знак

14. Охранный документ на изобретение в Республике Казахстан

A) Патент
B) Удостоверение
C) Свидетельство
D) Сертификат
E) Акция

15. Охранный документ на полезную модель в Республике Казахстан

A) Патент
B) Удостоверение
C) Свидетельство
D) Сертификат
E) Акция

16. Охранный документ на промышленный образец в Республике Казахстан

A) Патент
B) Акция
C) Удостоверение
D) Свидетельство
E) Сертификат

17. Охранный документ на селекционные достижения в Республике Казахстан

A) Патент
B) Предварительный патент
C) Удостоверение
D) Свидетельство
E) Сертификат

18. Охранный документ на компьютерные программы в Республике Казахстан

A) Свидетельство
B) Патент
C) Удостоверение
D) Предварительный патент
E) Сертификат

19. Субъект патентного права
A) Автор изобретения
B) Исполнитель песни
C) Автор художественного произведения
D) Автор Государственной символики
E) Автор открытия

20. Субъект патентного права
A) Обладатель патента на изобретения
B) Исполнитель песни
C) Издатель художественного произведения
D) Автор Государственной символики
E) Автор открытия

21. Объект патентного права
A) Промышленный образец
B) Селекционные достижения
C) Открытия
D) Рационализаторские предложения
C) Компьютерные программы

22. Объекты промышленной собственности
A) Топология интегральных схем
B) Бизнес- план
C) Оргтехника.
D) Акции предприятия
E) Промышленное оборудование

23. Объект патентного права
A) Изобретение
B) Селекционные достижения
C) Открытия
D) Рационализаторские предложения
E) Компьютерные программы

24. Объект патентного права
A) Полезная модель
B) Селекционные достижения
C) Открытия
D) Рационализаторские предложения
E) Компьютерные программы

25. Срок действия инновационного патента на изобретение в Казахстане

A) 3 года + 2 года по ходатайству
B) 4 года + 3 года по ходатайству
C) 2 года +2 года по ходатайству
D) 5 лет +2 года по ходатайству
E) 8 лет +2 года по ходатайству

26. Срок действия патента на изобретение в Казахстане

A) 20 лет +5 лет по ходатайству
B) 25 лет +5 лет по ходатайству
C) 22 года +2 года по ходатайству
D) 25 лет +2 года по ходатайству
E) 28 лет +2 года по ходатайству

27. Срок действия патента промышленный образец модель в Казахстане

A) 15 лет + 5 лет по ходатайству.
B) 3 года +3 года по ходатайству
C) 3 года +2 года по ходатайству
D) 18 лет +2 года по ходатайству
E) 16 лет+2 года по ходатайству

28. Срок действия охранного документа на новые сорта плодовых деревьев в Казахстане

A) 35 лет + 10 лет по ходатайству
B) 30 лет + 5 лет по ходатайству
C) 25 лет + 5 лет по ходатайству
D) 20 лет +10 лет по ходатайству
E) 50 лет + 10 лет по ходатайству

29. Срок действия охранного документа на новые породы животных в Казахстане

A) 30 лет + 10 лет по ходатайству
B) 35 лет + 5 лет по ходатайству
C) 25 лет + 5 лет по ходатайству
D) 20 лет+10 лет по ходатайству
E) 50 лет + 10 лет по ходатайству

30. Срок действия охранного документа на новые сорта винограда в Казахстане

A) 35 лет + 10 лет по ходатайству
B) 30 лет + 5 лет по ходатайству
C) 25 лет + 5 лет по ходатайству
D) 20 лет + 10 лет по ходатайству
E) 50 лет + 10 лет по ходатайству

31. Срок действия охранного документа на новые породы крупнорогатого скота в Казахстане

A) 30 лет + 10 лет по ходатайству
B) 30 лет + 5 лет по ходатайству
C) 25 лет + 5 лет по ходатайству
D) 20 лет + 10 лет по ходатайству
E) 50 лет + 10 лет по ходатайству

32. Кто вправе решать спорные вопросы о правообладании селекционного достижения

A) судья
B) Аким
C) Комитет по правам интеллектуальной собственности
D) Национальный институт интеллектуальной собственности
E) МВД РК

33. Срок действия охранного документа на новые породы собак в Казахстане

A) 30 лет + 10 лет по ходатайству
B) 30 лет + 5 лет по ходатайству
C) 25 лет + 5 лет по ходатайству
D) 20 лет+10 лет по ходатайству
E) 50 лет + 10 лет по ходатайству

34. Срок действия охранного документа породы лесных культур деревьев в Казахстане

A) 35 лет + 10 лет по ходатайству
B) 30 лет + 5 лет по ходатайству
C) 25 лет + 5 лет по ходатайству
D) 20 лет +10 лет по ходатайству
E) 50 лет + 10 лет по ходатайству

35. Срок действия охранного документа на топологии интегральных схем в Казахстане

A) 10 лет
B) 20 лет
C) 5 лет
D) 3 года
E) 8 лет

36. Критерии охраноспособности изобретения

A) Новизна, изобретательский уровень, промышленная применимость
B) Новизна, положительный эффект, полезность
C) Экономичность, патентная чистота, изобретательский уровень
D) Оригинальность, конструкторская применимость, положительный эффект
E) Известность, изобретательский уровень, промышленная применимость

37. Приоритет изобретения исчисляется с

A) Даты подачи заявки на изобретение
B) Даты рассмотрения заявки экспертизой
C) Даты выдачи положительного решения экспертизой на выдачу охранного документа
D) Даты выдачи охранного документа
E) Даты публикации

38. Конвенционный приоритет изобретения

A) Дата подачи международной заявки на изобретение в национальное патентное ведомство.
B) Дата рассмотрения заявки экспертизой
C) Дата регистрации заявки на изобретение в международном патентном ведомстве
D) Дата выдачи охранного документа
E) Дата публикации

39. Объекты изобретения

A) Штаммы микроорганизмов, клеток растений и животных
B) Новые породы животных
C) Внешний вид изделия

D) Компьютерные программы
E) График движения поездов

40. Объекты, которые не являются изобретениями
A) Рационализаторское предложение
B) Устройство
C) Применение известного ранее технического решения по новому назначению
D) Способ
E) Вещество

41. Значение формулы изобретения
A) Информационно- правовое
B) Формальное
C) Информационное
D) Правовое
E) Учебное

42. Критерий «Новизны» полезной модели
A) Мировая
B) Локальная на территории Казахстана
C) Локальная в области техники
D) Локальная на территории предприятия
D) Локальная на территории Таможенного союза

43. Критерий «Новизны» для инновационного патента на изобретение
A) Локальная на территории Казахстана
B) Мировая
C) Локальная в области техники
D) Локальная на территории предприятия
E) Локальная на территории Таможенного союза

44. Критерий «Новизны» для патента на изобретение
A) Мировая
B) Локальная на территории Казахстана
C) Локальная в области техники
D) Локальная на территории предприятия
E) Локальная на территории Таможенного союза

45. Правовая охрана компьютерных программ осуществляется посредством Закона РК:

A) Об авторских правах и смежных правах

B) Об охране топологий интегральных микросхем

C) Об охране селекционных достижений

D) Патентного

E) О товарных знаках, знаках обслуживания и местах происхождения товара

46. Правовая охрана известного ранее технического решения по новому назначению осуществляется посредством Закона РК:

A) Патентного

B) Об охране селекционных достижений

C) Об охране топологий интегральных микросхем

D) Об авторских правах и смежных правах

E) О товарных знаках

47. Правовая охрана наименования места происхождения товара осуществляется посредством Закона РК:

A) О товарных знаках

B) Патентного

C) Об охране селекционных достижений

D) Об охране топологий интегральных микросхем

E) Об авторских правах и смежных правах

48. Правовая охрана изобретения осуществляется посредством Закона РК:

A) Патентного

B) Об охране селекционных достижений

C) Об охране топологий интегральных микросхем

D) Об авторских правах и смежных правах

E) О товарных знаках

49. Правовая охрана вещества осуществляется посредством Закона РК:

A) Патентного

B) Об охране селекционных достижений

C) Об охране топологий интегральных микросхем

D) Об авторских правах и смежных правах

E) О товарных знаках

50. Правовая охрана полезной модели осуществляется посредством Закона РК

A) Патентного

B) Об охране селекционных достижений

C) Об охране топологий интегральных микросхем

D) Об авторских правах и смежных правах

E) О товарных знаках

51. Критерии патентоспособности селекционного достижения

A) Новизна, отличимость, однородность и стабильность

B) Новизна, существенные отличия, положительный эффект

C) Новизна, изобретательский уровень и промышленная применимость

D) Локальная новизна, промышленная применимость

E) Экономичность, воспроизводимость

52. Критерии патентоспособности полезной модели

A) Мировая новизна, промышленная применимость

B) Новизна, существенные отличия, положительный эффект

C) Новизна, отличимость, однородность и стабильность

D) Новизна, изобретательский уровень и промышленная применимость

E) Экономичность, воспроизводимость

53. Критерии патентоспособности изобретения

A) Новизна, изобретательский уровень и промышленная применимость

B) новизна, промышленная применимость

C) Новизна, отличимость, однородность и стабильность

D) Новизна, существенные отличия, положительный эффект

E) Экономичность, воспроизводимость

54. Патентные исследования проводят в соответствии с:

A) ГОСТ Р 15.011 –96

B) Патентным Законом РК

C) Рекомендациями Комитета по правам интеллектуальной собственности

D) Рекомендациями Министерства образования

E) Рекомендациями первого руководителя Администрации предприятия

55. Анализ эффективности выбранной технологии для реализации поставленной технической задачи осуществляется:

A) Патентными исследованиями в соответствии с ГОСТ Р 15.011 –96

B) Отчетом ОКР

C) Бизнес планом

D) Отчетом об оценке технологии

E) Бухгалтерским отчетом

56. Исследование технического уровня объектов хозяйственной деятельности, выявление тенденций, обоснование прогноза их развития проводят :

A) Патентными исследованиями в соответствии с ГОСТ Р 15.011 –96

B) Отчетом ОКР

C) Бизнес планом

D) Отчетом об оценке технологии

E) Бухгалтерским отчетом

57. Исследование состояния рынков данной продукции, сложившейся патентной ситуации, характера национального производства проводят посредством

A) Патентных исследований в соответствии с ГОСТ Р 15.011 –96

B) Отчета ОКР

C) Бизнес плана

D) Отчетом об оценке технологии

E) Бухгалтерским отчетом

58. Исследование направлений научно-исследовательской и производственной деятельности организаций и фирм – конкурентов, которые действуют или могут действовать на рынке исследуемой продукции производят посредством

A) Патентных исследований в соответствии с ГОСТ Р 15.011 –96

B) Отчета ОКР

C) Бизнес плана

D) Отчетом об оценке технологии

E) Бухгалтерским отчетом

59. Анализ комерческой деятельности, включая лицензионную деятельность разработчиков (организаций и фирм), производителей (поставщиков) продукции и фирм, представляющих услуги, их патентной политики для выявления конкурентов, потенциальных контр-агентов, лицензиаров и лицензиатов, партнеров по сотрудничеству посредством:

A) Патентных исследований в соответствии с ГОСТ Р 15.011 –96
B) Отчета ОКР
C) Бизнес плана
D) Отчетом об оценке технологии
E) Бухгалтерским отчетом

60. Выявление товарных знаков, используемых фирмой-конкурентом посредством:

A) Патентных исследований в соответствии с ГОСТ Р 15.011 –96
B) Отчета ОКР
C) Бизнес плана
D) Отчетом об оценке технологии
E) Бухгалтерским отчетом

61. Анализ деятельности конкурентов, выбор отимальных направлений развития своей научно-технической, производственной и коммерческой деятельности, патентной, технической политики и обоснование мероприятий по их реализации посредством:

A) Патентных исследований в соответствии с ГОСТ Р 15.011 –96
B) Отчета ОКР
C) Бизнес плана
D) Отчетом об оценке технологии
E) Бухгалтерским отчетом

62. Обоснование конкретных требований по совершенствованию существующей и созданию новой продукции и технологии, а также организации выполнения услуг, обоснование конкретных требований по обеспечению эффективности применения и конкурентоспособности продукции и услуг посредством

A) Патентных исследований в соответствии с ГОСТ Р 15.011 –96
B) Отчета ОКР

C) Бизнес плана
D) Отчетом об оценке технологии
E) Бухгалтерским отчетом

63. Технико-экономический анализ и обоснование выбора технических, художественно-конструкторских решений (из числа известных) отвечающих требованиям создания новых и совершенствования существующих объектов техники посредством
A) Патентных исследований в соответствии с ГОСТ Р 15.011 –96
B) Отчета ОКР
C) Бизнес плана
D) Отчетом об оценке технологии
E) Бухгалтерским отчетом

64. Обоснование предложенийй о целесообразности разработки новых объектов промышленной собственности для использования в объектах техники, обеспечивающи достижение технических показателей, предусмотренных в техзадании (тактико-техническом задании) посредством:
A) Патентных исследований в соответствии с ГОСТ Р 15.011 –96
B) Отчета ОКР
C) Бизнес плана
D) Отчетом об оценке технологии
E) Бухгалтерским отчетом

65. Выявление технических, художественно-конструкторских, программных решений, созданных в процессе выполнения НИР и ОКР с целью отнесения их к охранным объектам интеллектуальной собственности, в том числе промышленной посредством:
A) Патентных исследований в соответствии с ГОСТ Р 15.011 –96
B) Отчета ОКР
C) Бизнес плана
D) Отчетом об оценке технологии
E) Бухгалтерским отчетом

66. Обоснование целесообразности правовой охраны объектов интеллектуальной собственности (в том числе промышленной) в стране и за рубежем, выбор стран патентования; регистрации посредством

A) Патентных исследований в соответствии с ГОСТ Р 15.011 –96

B) Отчета ОКР

C) Бизнес плана

D) Отчетом об оценке технологии

E) Бухгалтерским отчетом

67. Исследование патентной чистоты объектов техники для беспрепятственного продвижения ее в стране и за рубежои посредством

A) Патентных исследований в соответствии с ГОСТ Р 15.011 –96

B) Отчета ОКР

C) Бизнес плана

D) Отчетом об оценке технологии

E) Бухгалтерским отчетом

68. Анализ конкурентоспособности объектов, эффективность их использования по назначению, в соответствия тенденциям и прогнозу развития посредством:

A) Патентных исследований в соответствии с ГОСТ Р 15.011 –96

B) Отчета ОКР

C) Бизнес плана

D) Отчетом об оценке технологии

E) Бухгалтерским отчетом

69. Выявление и отбор объектов лицензий и услуг типа типа инжиниринг посредством

Ф) Патентных исследований в соответствии с ГОСТ Р 15.011 –96

B) Отчета ОКР

C) Бизнес плана

D) Отчетом об оценке технологии

E) Бухгалтерским отчетом

70. Исследование условий реализации объектов хозяйственной деятельности, обоснование мер по их оптимизации посредством

A) Патентных исследований в соответствии с ГОСТ Р 15.011 –96

B) Отчета ОКР

C) Бизнес плана

D) Отчетом об оценке технологии

E) Бухгалтерским отчетом

71. Обоснование целесообразности и форм проведения в стране и за рубежом коммерческих мероприятий по реализации объектов, по закупек и продаже лицензий, оборудования, сырья, комплектующих изделий и т. д. посредством:

A) Патентных исследований в соответствии с ГОСТ Р 15.011 –96

B) Отчета ОКР

C) Бизнес плана

D) Отчетом об оценке технологии

E) Бухгалтерским отчетом

72. Разработка рекомендаций по использованию тованых знаков при осуществлении коммерческой деятельности просредством:

A) Патентных исследований в соответствии с ГОСТ Р 15.011 –96

B) Отчета ОКР

C) Бизнес плана

D) Отчетом об оценке технологии

E) Бухгалтерским отчетом

73. Лицензиар

A) Уступающий права на промышленную собственность

B) Приобретающий права на промышленную собственность

C) Посредник

D) Регистрирующий права на промышленную собственность

E) Оформляющий Договор на использование изобретение

74. Гудвил это:

A) Часть стоимости действующего предприятия, определяемая добрым именем, деловыми связями, репутацией, известностью фирменного наименования, товарного знака.

B) Положительная оценка или юридического лица

C) Стоимостная категория между стоимостью фирмы и стоимостью её активов

D) Требуемый уровень технологического уровня развития предприяти

E) Результаты научно-исследовательских, опытно-конструкторских, проектных и производственных работ;

75. К ноу-хау относятся:

A) Это знания и опыт технического и управленческого характера, представляющие коммерческую или служебную тайну и приносящие доход или иную пользу.

B) Конструкторская, технологическая, проектная, экономическая, юридическая и другая документация, предназначенная к использованию в производстве и реализации товаров и услуг;

C) Не запатентованные изобретения, формулы, рецепты, составы, расчеты, опытные образцы, результаты испытаний и опытов;

D) Системы организации производства, маркетинга, управления качеством продукции и услуг, системы управления кадрами, финансами, политикой капиталовложений;

E) Результаты научно-исследовательских, опытно-конструкторских, проектных и производственных работ;

Ключи правильных ответов

1	A	26	A	51	A
2	A	27	A	52	A
3	A	28	A	53	A
4	A	29	A	54	A
5	A	30	A	55	A
6	A	31	A	56	A
7	A	32	A	57	A

8	A	33	A	58	A
9	A	34	A	59	A
10	A	35	A	60	A
11	A	36	A	61	A
12	A	37	A	62	A
13	A	38	A	63	A
14	A	39	A	64	A
15	A	40	A	65	A
16	A	41	A	66	A
17	A	42	A	67	A
18	A	43	A	68	A
19	A	44	A	69	A
20	A	45	A	70	A
21	A	46	A	71	A
22	A	47	A	72	A
23	A	48	A	73	A
24	A	49	A	74	A
25	A	50	A	75	A

5.2. Задачи для самоконтроля

1. Предположим, что рыночная стоимость активов предприятия оценивается в $ 40 000, нормализованная чистая прибыль – $ 8000. Средний доход на активы равны 15 %. Ставка капитализации — 20 %. Необходимо оценить стоимость гудвилла.

2. Аудиторкая консалтинговая фирма к 2000 г. завоевала прочные позиции на рынке. Рассчитать стоимость брэнда (наименование + товарный знак) на 01.01.2015 (прогнозный курс доллара 70 руб./$). Объем реализации – 17 млн. руб. в год. При этом известно, что 45 % суммы получены за счет услуг по аудиту, 30 % – по оценке, 25 % – другие консалтинговые услуги.

Исследование рынка показало, что имеется возможность реализовывать услуги:

- аудиторов на 25 % выше среднерыночных;
- оценщиков на 10 % выше среднерыночных;
- консалтинг 0 %.

Предполагается, что первые 5 лет доходы будут расти на 10 % в год, а через 5 лет – на 5 %.

4. Оценка нематериального актива на примере изобретения «Композиция для получения защитного фосфатного покрытия и корректирующий состав для нее». Правоохранным документом является патент. Оцениваемое изобретение имеет патент № 2096522, зарегистрированный в Государственном реестре изобретений 20 ноября 1997 г. Изобретение улучшает основные технико-экономические характеристики продукции. Срок действия патента 20 лет. Следовательно, срок действия патента не истек. Уровень инфляции 12 % ежегодно в течение 1994, 1995, 1996 гг. Дата оценки – начало 2006 г.

Определить сумму всех затрат, связанных с созданием и охраной нематериального актива.

5. Предприятие, выпускающее наукоемкую продукцию – твердосплавные сверла по бетону, обладает ноу-хау, которое позволяет сокращать производственные издержки. Это дает экономию материала в 1,25 руб. в расчете на одно изделие, экономию трудовых затрат – 40 %. Определить стоимость актива в использовании, если известны следующие данные:

- себестоимость изделия (сверло по бетону) 6,5 руб. за изделие;
- объем продаж 300 000 изделий в год;
- доля трудовых затрат в себестоимости изделия 45 %;
- ставка дисконта 35 % (из них 5 % – премия за риск);
- ожидаемый срок действия преимуществ 6 лет.

6. Определить стоимость изобретения, если известны следующие данные:

А - дата оценки;

Б - дата регистрации в Государственном реестре изобретений;

В - срок действия патента, лет;

Г - затраты на проведение НИР (Знир), тыс. руб.;

Д - затраты на разработку конструкторско-технической, технологической и проектной документации, связанные с созданием объекта (Зктя), тыс. руб.;

Е - затраты на правовую охрану объекта (Зпо), тыс. руб.;

Ж - рентабельность, %;

З - коэффициент технико-экономической значимости;

И - уровень инфляции, %.

Таблица 21

Варианты и заданные значения

Вариант	*Заданные* значения								
	А	Б	В	Г	Д	Е	Ж	З	И
1	декабрь 2006 г.	Январь 2000 г.	10	110	50	20	20	1,00	10
2	январь 2007 г.	Декабрь 1995 г.	20	200	100	10	15	3,00	10
3	январь 2007 г.	Январь 1990 г.	25	350	150	15	20	2,00	10
4	январь 2006 г.	Декабрь 1994 г.	15	400	200	30	15	2,50	10
5	декабрь 2007 г.	Январь 1993 г.	20	500	300	40	20	5,00	10
6	декабрь 2005 г.	Декабрь 1992 г.	15	230	49	10	20	4,00	10
7	декабрь 2007 г	Декабрь 2003 г.	10	240	59	20	15	1,00	10
8	январь 2006 г.	Январь 2005 г.	10	150	60	15	20	1,50	10
9	декабрь 2006 г.	Декабрь 2003 г.	10	160	100	10	15	1,50	10
10	декабрь 2005 г.	Январь 2003 г.	15	210	78	10	20	1,00	10
11	январь 2006 г.	Декабрь 2002 г.	15	230	80	20	15	2.00	10
12	декабрь 2005 г.	Январь 2002 г.	15	560	134	25	20	4,00	10
13	декабрь 2006 г.	Декабрь 1998 г.	20	600	345	50	15	1,50	10

7. Предприятие, выпускающее промышленную продукцию, обладает ноу-хау, которое позволяет сокращать производственные издержки. Определить стоимость ноу-хау, если известны следующие данные:

А – себестоимость изделия, руб.;

Б – объем продаж, шт./год;

В – доля трудовых затрат в себестоимости изделия, %;

Г – ставка дисконта, %;

Д – ожидаемый срок действия преимуществ, лет;

Е – экономия материала за счет использования ноу-хау в расчете на одно изделие, руб./изд.;

Ж – экономия трудозатрат за счет использования ноу-хау в расчете на одно изделие, % от себестоимости.

Таблица 22

Варианты и заданные значения

Вариант	*Заданные значения*						
	А	*Б*	*В*	Г	*д*	*Е*	*Ж*
1	200	100 000	30	18	5	30	20
2	500	200 000	40	20	5	15	30
3	700	250 000	45	16	5	20	40
4	100	300 000	35	14	5	10	33
5	490	100 000	30	18	5	5	41
6	300	200 000	40	20	5	8	23
7	600	250 000	45	16	5	10	25
8	700	300 000	35	14	5	23	26
9	800	100 000	30	18	5	25	27
10	900	200 000	40	20	5	60	28
11	390	250 000	45	16	5	30	29
12	400	300 000	35	14	5	15	30
13	500	100 000	30	18	5	20	35
14	600	200 000	40	20	5	10	36
15	700	250 000	45	16	5	5	37
16	800	300 000	35	14	5	8	38
17	900	100 000	30	18	5	10	39
18	390	200 000	40	20	5	23	40
19	249	250 000	45	16	5	25	35
20	230	300 000	35	14	5	60	15
21	220	100 000	30	18	5	34	10
22	190	200 000	40	20	5	14	20

8. Определение стоимости нематериального актива методом освобождения от роялти с капитализаций прибыли (варианты заданий)

Рассчитать стоимость патента на изобретение, если известны следующие данные:

А – отпускная цена изделия, выпускаемого по патенту, руб./изд.; Б – объем продаж, шт./год;

В – себестоимость изделия, выпускаемого по патенту, % от отпускной цены; Г – ставка роялти от чистой прибыли, %;

Д – ставка капитализации, %.

Таблица 23

Варианты и заданные значения

Вариант	*Заданные значения*				
	А	*Б*	*В*	*Г*	*Д*
1	200	100 000	60	4	18
2	500	200 000	40	5	20
3	700	250 000	75	3,5	16
4	100	300 000	80	5	14
5	490	100 000	69	4	18
6	300	200 000	55	3	20
7	600	250 000	50	4	16
8	700	300 000	67	5	14
9	800	100 000	56	3,5	18
10	900	200 000	80	5	20
11	390	250 000	59	4	16
12	400	300 000	70	3	14
13	500	100 000	60	4	18
14	600	200 000	50	5	20
15	700	250 000	45	3,5	16
16	800	300 000	67	5	14
17	900	100 000	80	4	18
18	390	200 000	60	3	20
19	249	250 000	65	2	16
20	230	300 000	50	4	14
21	220	100 000	55	5	18
22	190	200 000	65	3,5	20
23	300	250 000	76	5	16
24	400	300 000	45	4	14
25	390	90 000	55	3	12

9. Определение стоимости нематериального актива методом освобождения от роялти с дисконтированием прибыли (варианты заданий)

Рассчитать стоимость патента на изобретение, если известны следующие данные:

А – отпускная цена изделия, выпускаемого по патенту, руб./изд.; Б – объем продаж, шт./год;

В – себестоимость изделия, выпускаемого по патенту, % от отпускной цены;

Г – ставка роялти от чистой прибыли, %;

Д – ставка дисконтирования, %;

Е – срок действия патента, лет;

Ж – ежегодное увеличение объема продаж, %.

Примечание: увеличение объема продаж планируется с 3-го года действия патента.

Таблица 24

Варианты и заданные значения

Вариант	*Заданные значения*						
	А	*Б*	*В*	Г	*Д*	*Е*	*Ж*
1	200	100 000	60	2	18	8	5
2	500	200 000	40	3	20	8	6
3	700	250 000	75	4	16	8	7
4	100	300 000	80	5	14	8	4
5	490	100 000	69	1,2	18	8	5
6	300	200 000	55	1,5	20	8	6
7	600	250 000	50	1,8	16	8	8
8	700	300 000	67	2,4	14	8	9
9	800	100 000	56	3	18	8	7
10	900	200 000	80	2	20	8	8
11	390	250 000	59	2,8	16	8	9
12	400	300 000	70	3,5	14	8	10
13	500	100 000	60	3,2	18	8	11
14	600	200 000	50	3,1	20	8	15
15	700	250 000	45	4,2	16	8	12

16	800	300 000	67	4,3	14	8	14
17	900	100 000	80	4,4	18	8	13
18	380	200 000	60	4,5	20	8	10
19	249	250 000	65	4.6	16	8	12
20	230	300 000	50	4,7	14	8	15
21	220	100 000	55	4,8	18	8	10

10. Определение стоимости нематериального актива методом экспресс-оценки (варианты заданий)

Рассчитать стоимость внедрения инноваций на предприятии и определить наиболее эффективный из трех предложенных инвестиционных проектов с помощью следующих показателей: чистого дисконтированного дохода (ЧДД), индекса доходности (10), внутренней нормы прибыли (#вн), если известны следующие данные:

А – показатели по первому инвестиционному проекту;

А1 – денежный поток при реализации проекта по годам, тыс. ден. ед.;

А2 – капитальные вложения в нулевой период, тыс. ден. ед.;

Б – показатели по второму инвестиционному проекту;

Б1 – денежный поток при реализации проекта по годам, тыс. ден. ед.;

Б2 – капитальные вложения в нулевой период, тыс. ден. ед.;

В – ставка дисконтирования, %;

81 – денежный поток при реализации проекта по годам, тыс. ден. ед.;

82 – капитальные вложения в нулевой период, тыс. ден. ед.;

Г – ставка дисконтирования (одинакова для трех проектов), %.

Графически покажите внутреннюю норму доходности Евн каждого проекта.

Таблица 25

Варианты и заданные значения

Вариант	Заданные значения																		
	А						Б						В						Г
	А1					А2	В					В2	В1					В2	
	1 год	2 год	3год	4 год	5 год		иод	2 год	3год	4 год	5 год		Под	2 год	3год	4 год	5 год		
1	30	32	33	34	35	800	20	15	20	20	25	400	20	10	14	14	25	350	18
2	70	80	50	60	50	1000	50	55	60	70	72	950	70	60	50	45	40	850	16
3	30	20	25	26	27	550	25	26	27	28	29	400	15	12	13	14	15	300	14
4	70	71	72	73	0	800	50	40	40	40	40	800	45	45	45	45	40	900	18
5	50	51	52	53	54	700	45	46	47	48	49	800	30	35	36	37	38	390	18
6	60	70	80	80	80	1000	50	40	30	20	25	500	40	35	20	30	40	800	16
7	15	20	25	30	35	500	12	13	0	0	70	300	20	25	30	0	25	500	14
8	50	60	0	0	0	В40	70	80	90	0	0	1000	80	40	30	20	10	1000	16
9	50	51	52	53	54	700	45	46	47	48	49	800	30	35	36	37	38	390	14
10	30	32	33	34	35	800	20	15	20	20	25	400	20	10	14	14	25	350	16
11	10	14	20	24	30	600	20	39	38	37	36	700	80	90	70	60	50	30	18
12	50	51	52	53	54	70	45	46	47	48	49	800	30	35	36	37	38	39	12
13	47	56	57	58	60	70	34	56	57	0	0	220	15	16	17	18	19	20	18
14	30	40	44	45	46	67	50	39	40	43	44	500	20	30	40	50	60	70	14
15	50	60	0	0	0	64	70	80	90	0	0	1000	80	40	30	20	10	1000	12
16	40	0	0	0	1000	70	49	50	51	52	53	1200	60	65	70	75	80	1200	14
17	65	66	67	68	69	70	40	40	45	45	50	800	70	77	80	82	90	90	16
18	70	77	78	78	80	1000	30	40	50	60	65	80	45	46	47	48	49	550	12
19	30	40	44	45	46	670	50	39	40	43	44	500	20	30	40	50	60	700	18
20	12	13	14	15	16	300	22	23	24	25	26	400	32	33	34	36	38	500	14
21	30	0	0	0	70	500	10	14	13	16	17	350	20	22	23	24	40	640	16
22	40	41	41	42	42	500	68	72	73	74	74	850	30	40	43	42	44	400	18
23	65	66	67	68	69	700	40	40	45	45	50	800	70	77	80	82	90	900	12
24	70	71	72	73	0	800	50	40	40	40	40	800	45	45	45	45	40	900	14
25	34	32	33	35	37	500	20	23	24	25	26	500	30	37	38	39	40	600	12

11. Определение цены лицензии при расчетах в форме роялти (варианты заданий)

Определить стоимость лицензии, если известны следующие данные:

А – годы действия лицензионного соглашения;

Б – количество произведенной продукции по лицензии в первый год, ед.;

В – предполагаемая цена за единицу, тыс. ден. ед.;

Г – ежегодный рост объема выпуска, %, начиная со второго года действия лицензионного соглашения;

Д – ставка роялти, %; Е – ежегодное уменьшение ставки роялти, %, начиная со второго года действия лицензионного соглашения.

Таблица 26

Варианты и заданные значения

Вариант	*Заданные значения*					
	А	*Б*	*В*	Г	*Д*	*Е*
1	5	400	20	2	2,4	0,5
2	5	500	50	3	2,5	0,5
3	5	550	35	4	3,0	0,5
4	5	450	100	6	4,0	0,5
5	5	650	70	7	3,5	0,5
6	5	780	80	8	4,5	0,5
7	5	900	78	9	4,0	0,5
8	5	300	65	1	5,0	0,5
е	5	120	45	3	6,0	0,5
10	5	230	34	6	4,5	0,5
11	5	240	67	9	5,6	0,5
12	5	500	98	6	4,3	0,5
13	5	600	79	5	5,4	0,5
14	5	700	90	4	2	0,5
15	5	800	56	3	3,8	0,5
16	5	900	41	7	6,7	0,5
17	5	800	29	6	8,0	0,5
18	5	700	57	8	7,0	0,5
19	5	600	59	9	6,0	0,5
20	5	500	40	6	5,0	0,5
21	5	400	46	4	4,5	0,5
22	5	300	60	3	4,4	0,5

12. Определение цены лицензии при паушальной форме расчета (варианты заданий)

Определить стоимость лицензии для лицензиара, если известны следующие данные:

А – годы действия лицензионного соглашения;

Б – количество произведенной продукции по лицензии в первый год, ед.;

В – предполагаемая цена за единицу, тыс. ден. ед.;

Г – ежегодный рост объема выпуска, %, начиная со второго года действия лицензионного соглашения;

Д – ставка роялти, %;

Е – величина банковской ставки для вкладов лицензиара, %.

Таблица 27

Варианты и заданные значения

Вариант	*Заданные значения*					
	А	5	*В*	Г	Л	*Е*
1	5	400	20	2	2	18
2	5	500	50	3	3	20
3	5	550	35	4	4	14
4	5	450	100	6	5	18
5	5	650	70	7	1,2	14
6	5	780	80	8	1,5	16
7	5	900	78	9	1,8	18
8	5	300	65	1	2,4	14
9	5	120	45	3	3	18
10	5	230	34	6	2	20
11	5	240	67	9	2,8	22
12	5	500	98	6	3,5	20
13	5	600	79	5	3,2	18
14	5	700	90	4	3,1	20
15	5	800	56	3	4,2	18
16	5	900	41	7	4,3	16
17	5	800	29	6	4,4	18
18	5	700	57	8	4,5	20
19	5	600	59	9	4.6	16
20	5	500	40	6	4,7	22
21	5	400	46	4	4,8	20
22	5	300	60	3	4,9	20
23	5	240	50	2	3	22
24	5	230	40	5	2,5	18
25	5	410	30	4	3,1	18

13. Определение стоимости товарного знака (варианты заданий)

Определить стоимость товарного знака, если известны следующие данные:

А – годы использования товарного знака в деятельности фирмы;

Б – объем продаж продукции в первый прогнозный год, ед.;

В – предполагаемая цена за единицу, ден. ед.;

Г – ежегодный темп роста объема продаж на прогнозный период, %, начиная со второго года;

Д – операционная прибыль, % от общего денежного потока;

Е – доля ТЗ в прибыли фирмы, %; Ж – ставка дисконтирования, %.

Вариант	*Заданные значения*						
	А	Б	*В*	Г	Л	*Е*	*Ж*
1	5	90 000	60	2,0	20	10	18
2	6	80 000	40	3,0	24	15	14
3	5	70000	75	4,0	25	20	12
4	6	60000	80	5,0	50	30	16
5	5	50000	69	1,2	30	40	18
6	6	40000	55	1,5	15	25	14
7	5	30000	50	1,8	14	26	12
8	6	50000	67	2,4	16	28	16
9	5	60000	56	3,0	20	29	18
10	6	70000	80	2,0	18	30	14
11	5	85000	59	2,8	25	40	12
12	6	66000	70	3,5	26	25	16
13	5	75000	60	3,2	30	30	18
14	6	45000	50	3,1	40	40	14
15	5	53000	45	4,2	15	26	12
16	6	73000	67	4,3	18	35	16
17	5	65000	80	4,4	20	40	18
18	6	39000	60	4,5	13	42	14
19	5	45000	65	4.6	14	30	12
20	6	20000	50	4,7	17	40	16
21	5	48000	55	4,8	18	30	18
22	6	40000	65	4,9	14	25	14
23	5	30000	76	3,0	16	20	12
24	6	20000	45	2,5	19	15	16
25	5	15000	55	3,1	18	60	18

14. Требуется оценить рыночную стоимость права использования изобретения «Газотурбинная установка» (патент Российской Федерации №2117797, приоритет от 25.12.1996 г.), используемого в составе единой технологии при производстве модифицированной модели авиационного двигателя.

УСЛОВИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОИС:

Объем передаваемых прав: исключительная лицензия.

Срок лицензии: на срок действия патента (исключительного права).

Территория использования: Россия.

Платежи: по мере производства и реализации лицензионной продукции.

Расходы по обеспечению действенности правовой охраны несет лицензиар.

Доходность объектов инвестирования, аналогичных по уровню риска с объектом оценки, на дату оценки составляет 21,4 %.

Ставка налога на прибыль 20 %.

В единой технологии производства и реализации двигателя используются 24 изобретения, 7 полезных моделей, 1 промышленный образец, 1 товарный знак, 232 ноу-хау. Вклад оцениваемого ОИС равен 3,22 %.

9. Программа производства продукции по ОИС согласно данным следующей таблицы:

Таблица 28

Программа производства продукции по ОИС

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Производство, шт.	371	408	449	494	519
Цена единицы лицензионной продукции (без НДС), млн. руб.	53,5	53,5	53,5	53,5	53,5
Рентабельность продаж (прибыль/выручка), %	24	25,2	25,6	26,1	26,5

15. Оценивается рыночная стоимость предоставления права использования изобретения «Способ изготовления патронируемого эмульсионного взрывчатого вещества» по патенту Российской Федерации № XXXX672 (приоритет от 29.12.1997 г.) на основе исключительной лицензии.

УСЛОВИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОИС:

1. Объем передаваемых прав: исключительная лицензия.
2. Срок лицензии: на срок действия патента (исключительного права) на изобретение.
3. Территория использования: Россия.
4. Платежи: по мере производства и реализации лицензионной продукции.
5. Расходы по обеспечению действенности правовой охраны несет лицензиат.
6. Доходность объектов инвестирования, аналогичных по уровню риска с объектом оценки, на дату оценки составляет 25,03 %.
7. Ставка налога на прибыль 20 %.
8. Программа производства продукции по ОИС:

Таблица 29

Программа производства продукции по ОИС

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Объем выпуска продукции с использованием ОИС, т	7 630	14 200	18 800	18 800	18 800	18 800

16. Использование изобретения позволило предприятию лицензиата при производстве единицы лицензионной продукции сэкономить на затратах и материалах труда 4240 руб. Если цена реализации лицензионной продукции составляет 97 000 руб. (без НДС), необходимо рассчитать рыночную стоимость прав использования изобретения на основе простой (неисключительной) лицензии.

УСЛОВИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОИС:

Объем передаваемых прав: неисключительная лицензия.

Срок лицензии: 7 лет.

Территория использования: Россия.

Платежи: по мере производства и реализации лицензионной продукции.

Доходность объектов инвестирования, аналогичных по уровню риска с объектом оценки, на дату оценки составляет 16,73 %.

Ставка налога на прибыль 20 %.

Доля правообладателя в прибыли лицензиата от использования оцениваемого изобретения по совместной договоренности составляет 25 %.

Программа производства продукции по ОИС согласно данным таблицы.

План производства продукции с использованием оцениваемого ОИС

Таблица 30

План производства

Показатель	Прогнозный период						
	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год	6-й год	7-й год
Объем производства продукции по ОИС,	1200	1350	1 500	1680	1800	2 000	2 000

17. Оценить рыночную стоимость права использования изобретения «Система автоматического управления полетом самолета» (патент Российской Федерации № XXXXXXX, приоритет от 19.03.2003 г.).

УСЛОВИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОИС:

1. Объем передаваемых прав: исключительная лицензия.
2. Срок лицензии: 5 лет.
3. Территория использования: Россия.

4. Платежи: по мере производства и реализации лицензионной продукции.

5. Расходы по обеспечению действенности правовой охраны несет лицензиар.

6. Доходность объектов инвестирования, аналогичных по уровню риска с объектом оценки, на дату оценки составляет 16,8 %.

7. Ставка налога на прибыль 20 %

8. Доля правообладателя в прибыли лицензиата по совместной договоренности составляет 25 %.

9. Среди используемых в составе единой технологии результатов интеллектуальной деятельности только оцениваемое изобретение имеет правовую охрану.

10. Программа производства продукции по ОИС согласно данным таблицы.

Таблица 31

Государственный заказ на покупку прибора по патенту

Показатель	Годы:				
	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Количество приборов по патенту, шт.	50	115	120	125	125
Цена единицы продукции (без НДС), руб./шт.	614 500	614 500	614 500	614 500	614 500
Себестоимость производства единицы продукции, руб.	469 600	469 600	469 600	469 600	469 600

Оценить рыночную стоимость прав использования промышленного образца «Многофункциональный самолет» (патент Российской Федерации № XXXXXX, приоритет от 30.12.2002 г.).

УСЛОВИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОИС:

1. Объем передаваемых прав: исключительная лицензия.

2. Срок лицензии: на срок действия патента (исключительного права).

3. Территория использования: Россия.

4. Имеется экспериментальный образец изделия по патенту, на основе которого можно поставить выпуск в серийное производство.

5. Доля лицензиата на рынке лицензионной продукции составляет более 38 %.

6. Объект относится к особо ценным технологиям.

7. Платежи: по мере производства и реализации лицензионной продукции.

8. Расходы по обеспечению действенности правовой охраны оцениваемого ОИС настолько малы, что они не влияют на точность расчетов, в связи с чем при расчетах ими можно пренебречь.

9. Доходность объектов инвестирования, аналогичных по уровню риска с объектом оценки, на дату оценки составляет 22,5 %.

10. При продлении срока действия патента на промышленный образец требуется заключение нового лицензионного соглашения.

11. Ставка налога на прибыль 20 %.

12. В единой технологии производства и реализации лицензионной продукции используются 48 изобретений, 74 полезные модели, 1 промышленный образец, 1 товарный знак, 23 286 комплектов конструкторско-технологической документации, охраняемых в режиме коммерческой тайны. Вклад оцениваемого ОИС равен 4,8 %.

13. Программа производства продукции по ОИС согласно данным таблицы.

Таблица 32

Программа производства и продажи продукции, производимой на основе оцениваемого ОИС

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Объем продаж, млн. дол. США	0	56 274	66 140	63 870	73 540	74 130

19. Требуется оценить рыночную стоимость предоставления права использования базы данных при следующих условиях. Согласно договоренности сторон (эти условия зафиксированы в лицензионном договоре) за право использования базой данных лицензиат ежегодно осуществляет платежи в размере 600 тыс. руб. Лицензиар обязан обеспечить действенность пра-

вовой охраны оцениваемой базы данных в период действия лицензии. Расходы лицензиара на эти цели составляют 50 тыс. руб./год. Доходность вложений в сопоставимые с объектом оценки по уровню риска объекты инвестирования равна 15,0 % (безрисковая ставка – 6,5 %, премии за риски – 8,5 %). Дата истечения срока действия исключительного права на оцениваемую версию базы данных наступает в конце шестого года (для упрощения расчетов датой оценки считаем 1 января текущего года; соответственно период прогнозирования будет длиться с 1 января текущего года по 31 декабря шестого года). Ставка налога на прибыль принимается равной 20 %.

20. Оценить рыночную стоимость права использования изобретения «Шлагбаум переездной», охраняемого патентом Российской Федерации № 2229405 (приоритет от 26.08.2001 г.).

Выдержка из описания изобретения:

Изобретение относится к средствам железнодорожной сигнализации, в частности к устройствам для ограждения места пересечения железных дорог в одном уровне с автомобильными и пешеходными дорогами, служит для предупреждения въезда транспортных средств на железнодорожный путь. Техническим результатом предлагаемого решения является повышение надежности работы и плавности перемещения (поворота) заградительного бруса. Это достигается применением волновой зубчатой передачи в составе мотор-редуктора и предохранительной муфты фрикционного типа. В частности, это позволяет снизить металлоемкость привода за счет установки бруса с одной стороны выходного вала.

УСЛОВИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОИС:

Объем передаваемых прав: неисключительная лицензия.

Срок лицензии: 7 лет.

Территория использования: Россия.

Платежи: по мере производства и реализации лицензионной продукции.

Доходность объектов инвестирования, аналогичных по уровню риска с объектом оценки, на дату оценки составляет 16,73 %.

Ставка налога на прибыль 20 %.

Доля правообладателя в прибыли лицензиата от использования оцениваемого изобретения по совместной договоренности составляет 25 %.

Среди используемых в составе единой технологии РИД только оцениваемое изобретение имеет правовую охрану.

Программа производства продукции по ОИС согласно данным таблицы.

Таблица 33

Прогнозные показатели производства продукции с использованием оцениваемого ОИС

Показатель	Прогнозный период						
	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год	6-й год	7-й год
Объем производства продукции по ОИС, шт.	1200	1350	1 500	1680	1 800	2 000	2 000

21. Пример 10.10. Оценить рыночную стоимость права использования изобретения «Система автоматического управления полетом самолета», охраняемого патентом Российской Федерации № 2255024 (приоритет от 19.03.2003 г.).

В описании изобретения указано, что поставленная цель достигается за счет того, что в систему автоматического управления полетом самолета, содержащую контур управления скоростью полета посредством автомата тяги... дополнительно введен блок коррекции угла наклона траектории...».

УСЛОВИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОИС:

Объем передаваемых прав: исключительная лицензия.

Срок лицензии: 5 лет.

Территория использования: Россия.

Платежи: по мере производства и реализации лицензионной продукции.

Доходность объектов инвестирования, аналогичных по уровню риска с объектом оценки, на дату оценки составляет 18,00 %.

Ставка налога на прибыль 20 %.

Доля правообладателя в прибыли лицензиата от использования оцениваемого изобретения по совместной договоренности составляет 34 %.

Среди используемых в составе единой технологии РИД только оцениваемое изобретение имеет правовую охрану.

Программа производства продукции по ОИС согласно данным таблицы 34.

Таблица 34

Программа выпуска приборов по оцениваемому ОИС

Показатель	Государственный заказ на приборы по				
	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Количество выпускаемых приборов по патенту, шт.	50	115	120	125	125

22. Оценить рыночную стоимость права использования изобретения «Способ фракционирования природного газа», охраняемого патентом Российской Федерации № 2151349 (приоритет от 10.01.1999 г.).

Выдержки из описания изобретения: Использование изобретения позволит увеличить объем выпуска этана и пропан-бутановой фракции за счет более полной утилизации газа деэтанизации, выделяемого на стадии масляной абсорбции, и снижения удельных энергозатрат на осуществление процесса.

УСЛОВИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОИС:

Объем передаваемых прав: исключительная лицензия.

Срок лицензии: до окончания срока действия патента (исключительного права).

Территория использования: Россия.

Платежи: по мере производства и реализации лицензионной продукции.

Эффективная ставка доходности облигаций федерального займа, выпущенного Минфином России со сроком погашения в конце 2018 г., на дату оценки составляет 6,5 %.

Инвесторы требуют дополнительной премии за инвестирование своего капитала в объект оценки на уровне 8,5 % и возврата капитала по первоначальной ставке.

Ставка налога на прибыль 20 %.

Доля правообладателя в прибыли лицензиата от использования оцениваемого изобретения для аналогичных объектов составляет 20 %.

9. Дата оценки, т. е. дата, на которую определяется стоимость, – 10.09.2012 г.

10. В составе единой технологии используются 3 изобретения, 1 товарный знак и 12 неохраняемых РИД. Вклад оцениваемого изобретения составляет 75 %.

11. Исходные данные для оценки приведены в таблице 35.

Таблица 35

Исходные данные для оценки стоимости исключительного права на использование изобретения

Наименование	Объем выпуска	
	без использования изобретения (без проекта)	с использованием изобретения (с проектом)
Газ деэтанизации, тыс. м	242 950,286	242 950,286
Товарный газ, тыс. м3	231 614,636	205 371,917
СПБТ1, тыс. м3	10 903,385	0
СПБТ, т	21 180,975	0
Оседание газа в продукцию на ГЗ2, тыс. $м^3$	0	35 252,072
Газ на топливо и потери (ГПЗ3 + ГЗ), тыс. $м^3$	432,265	2 326,297
Этановая фракция, т	351 626,935	373 269,609
ШФЛУ4, т	653 694,213	671 227,690

Пропан-бутановая фракция (сжиженный газ): Гелиевый завод. 1 Газоперерабатывающий завод. Широкая фракция легких углеводов.

Таблица 36

Показатели использования углеводородов

Показатель	Этановая фракция	ШФЛУ
Средняя цена реализации продукции, руб./т	4 884,28	4 831,44
Себестоимость дополнительного объема выработанной продукции, руб.	104 681718	67 288 225

23. Пример. Определить на базе избыточной прибыли рыночную стоимость лицензии на выполнение работ и услуг в области использования атомной энергии, определяемой на основе данных о стоимости активов и прибыли предприятия.

Таблица 37

Ретроспективные данные об активах, обязательствах и чистой прибыли оцениваемой компании за последние 5 лет

Год	Чистая прибыль, тыс. руб.	Материальные активы (основные средства), тыс. руб.	Финансовые активы (текущие оборотные активы), тыс. руб.	Отдельно идентифицированные НМА, тыс. руб.	Обязательства, тыс. руб.
2007	47 370	110 496	292 745	33 250	350 738
2008	55 085	128 300	184 150	27 860	204 889
2009	56 636	126 497	483 234	23 670	445 530
2010	154 027	128 607	955 406	17 980	779 778
2011	126 797	137 899	978 624	12 890	771 429

Среднеотраслевая рентабельность объектов основных средств в отрасли атомной энергетики составляет 9,5 %.

Кредитная ставка коммерческих банков для юридических лиц составляет 18,0 %.

24. Оценить по состоянию на 1 января 2012 г. рыночную стоимость лицензии на осуществление деятельности в области сотовой связи, срок действия которой заканчивается в конце 2017 г. По данным компании, оцениваемая лицензия продлеваться не

будет. По прогнозам, за это время должно появиться новое поколение стандартов сотовой связи и надо будет получить новую лицензию на новое поколение стандартов сотовой связи.

Согласно бизнес-плану оцениваемой компании в ближайшей перспективе изменения стоимости активов и чистой прибыли планируются на следующем уровне.

Таблица 38

Выдержки из бизнес-плана оцениваемой компании

Показатель	Прогнозы по годам					
	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Оборотный капитал, тыс. дол.	19 850	27 909	35311	38 141	40 064	42 281
Основные средства (с учетом капитальных вложений в основные средства и амортизации существующих и вновь вводимых), тыс. дол.	344 800	426 955	507 772	467 832	392 612	317 886
Чистая прибыль, тыс. дол.	71 092	97 427	101 583	111 623	115 639	122 591

В результате анализа рынка и оценки рыночной стоимости отдельных активов установлено:

Процентная ставка по краткосрочным кредитам для юридических лиц от 31 до 90 дней по данным официальной банковской статистики на дату оценки составляет 9 %.

Среднерыночная ставка лизинга телекоммуникационного оборудования (основные средства оцениваемой компании состоят в основном (более 90 %) из телекоммуникационного оборудования. В собственности у компании объекты недвижимости отсутствуют. Офисные и другие помещения используются компанией на основе аренды) в валюте 15 %.

Произведена идентификация и оценка участвующих в бизнесе компании нематериальных активов независимо от того, учтены они в балансе компании или нет:

- исключительное право на товарный знак компании оценено в размере 128 000 тыс. дол.;

- используемое программное обеспечение для ЭВМ оценено на уровне 7367 тыс. дол.;

- клиентская база компании оценена на уровне 47121 тыс. долл.

- номерная емкость компании оценена на уровне 5210 тыс. дол.;

- персонал компании оценен на уровне 752 тыс. дол.

Вклад товарного знака, персонала, программного обеспечения, номерной емкости в общий доход компании рассчитан и принят на уровне средневзвешенной стоимости капитала, которая на дату оценки равна 12,1 %.

Вклад клиентской базы в общий доход компании рассчитан на уровне 20,4 %.

С учетом выполненных оценок и выбранных рыночных данных можно спрогнозировать следующие стоимости активов компании в прогнозном периоде.

Таблица 39

Прогнозные показатели стоимости активов компании

Показатель	Прогнозы по годам					
	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Оборотный капитал, тыс. дол.	19 850	27 909	35311	38 141	40 064	42 281
Основные средства, тыс. дол.	344 800	426 955	507 772	467 832	392 612	317 886
Товарный знак, тыс. дол.	128 000	128 000	128 000	128 000	128 000	128 000
Персонал, тыс. дол.	752	752	752	752	752	752
Программное обеспечение, тыс. дол.	7 367	7 367	7 367	7 367	7 367	7 367
Клиентская база, тыс. дол.	47 121	47 121	47 121	47 121	47 121	47 121
Номерная емкость, тыс. дол.	5 210	5 210	5 210	5210	5 210	5210

25. Оценить рыночную стоимость воссоздания изобретения «Система автоматического управления полетом самолета», охраняемого патентом Российской Федерации № XXXXXXX, приоритет от 19.03.2009 г.)

Цель оценки: определение рыночной стоимости исключительных прав на ОИС.

Назначение оценки: оплата акций неденежным вкладом.

Приоритет изобретения: 19.03.2009 г.

Начало разработки: 10.01.2008 г.

Окончание разработки: 30.06.2010 г.

Доведение до состояния готовности: 30.12.2011 г.

Дата оценки: 01.01.2012г.

Решение. Имеются следующие фактические данные о заработной плате авторов оцениваемого изобретения.

Таблица 40

Сведения о заработной плате исполнителей (авторов), руб., и об их занятости в проекте

№ п/п	Фамилия, инициалы	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	Занятость в разработке	
						01.01.2007г.-31.12.2010 г.	01.01.2011г. -30.12.2011
1	Петров В. М.	120 000	180 000	90 000	450 000	14 %	20 %
2	Воробьев А.	110 000	170 000	75 000	375 000	12 %	10 %
3	Куликов В. Е.	90 000	140 000	60 000	300 000	100 %	20 %
4	Харьков В. П.	80 000	100 000	20 000	0	100 %	0 %

Имеются также следующие фактические данные о статьях расходов на выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ, в результате которых создан оцениваемый ОИС и доведен до состояния, в котором он пригоден к использованию в запланированных целях.

Таблица 41

Фактические данные о затратах на создание объекта оценки и доведения до состояния готовности

Статья расходов	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.
Амортизация объектов основных средств и нематериальных активов, используемых при выполнении указанных работ, тыс. руб.	105,9	77,3	85,0	108,2
Материально-производственные запасы, израсходованные в процессе выполнения НИОКР, тыс. руб.	234,6	187,2	205,9	262,1
Аренда спецоборудования для проведения испытаний, тыс. руб.	28,4	111,9	123,1	156,6
Затраты на содержание и эксплуатацию научно-исследовательского оборудования, установок и сооружений, других объектов основных средств и иного имущества, тыс. руб.	11,7	8,3	9,2	11,7
Налоги и сборы (в т. ч. патентные пошлины), тыс. руб.	96,1	41,6	45,8	58,3
Оплата услуг сторонних организаций, тыс. руб.	55,6	36,4	40,0	50,9
Прочие затраты, непосредственно связанные с выполнением НИОКР по созданию ОИС, тыс. руб.	56,7	40,9	45,0	57,3
Рентабельность затрат на НИОКР, %	20,90	18,60	18,90	19,80

26. Пример 11.2. Оценить рыночную стоимость воссоздания изобретения «Способ выделения и культивирования аутологичных дермальных фибробла-стов для стимуляции регенеративных процессов и заместительной терапии», охраняемого патентом Российской Федерации № 2382077, приоритет от 08.07.2008 г.

Цель оценки: Определение рыночной стоимости исключительных прав на ОИС.

Назначение оценки: постановка на баланс в качестве НМА.

Начало разработки: 01.01.2008 г.

Окончание разработки: 31.08.2008 г.

Доведение до состояния готовности: 01.09.2011 г.

Дата оценки: 01.09.2011 г.

Точное описание объекта оценки

Таблица 42

Характеристика	Описание
Тип ОИС	Изобретение
Название изобретения	Способ выделения и культивирования аутологичных дермальных фибробластов для стимуляции регенеративных процессов и заместительной терапии
Номер патента	2382077
Приоритет	08.07.2008 г.
Имущественные права на объект оценки	Государственное учебно-научное учреждение «Факультет фундаментальной медицины Московского государственного университета им. М. В. Ломоносова» (1Ш), ООО «Генная и клеточная терапия» (ЯИ)
Авторы	Парфенова Елена Викторовна (RU), Ткачук Всеволод Арсеньевич (RU), Рубина Ксения Андреевна (RU), Калинина Наталья Игоревна (RU), Сысоева Вероника Юрьевна (RU)
Дата публикации	20.02.2010 г.
Формула изобретения	Способ выделения и культивирования аутологичных дермаль-ных фибробластов для стимуляции регенеративных процессов и заместительной терапии, включающий получение клеток из биоптата (эксплanта) кожи пациента и культивирование клеток в питательной среде OMEM/раствор антибиотика-антимикотика, содержащей 10 %-ную собственную сыворотку крови пациента (ССКП), отличающийся тем, что изолированные клетки получают из биоптата путем размещения его под покровным стеклом на чашке Петри, покрытой синтетическим аналогом внеклеточного матрикса поли-О-лизином, и инкубирования в питательной среде ЭМЕМ/раствор антибиотика-антимикотика, содержащей 2 %-ную фетальную бычью сыворотку, после образования монослоя клетки снимают раствором, содержащим синтетический аналог трипсина, и проводят их культивирование в питательной среде с ССКП на чашке Петри, также покрытой поли-О-лизином

Таблица 43

Сведения об участии авторов при создании изобретения

№ п/п	Фамилия и инициалы авторов	Продолжительность участия автора в НИОКР, в рамках которой создано изобретение, мес	Средняя заработная плата в рамках НИОКР по созданию ОИС, руб./мес
1	Парфенова Е. В.	8	24 000
2	Ткачук В. А.	7	24 000
3	Рубина К. А.	6	22 000
4	Калинина Н. И.	6	30 000
5	Сысоева В. Ю.	6	20 000

Некоторые фактические данные о финансовой деятельности предприятия, где выполнялась НИОКР по созданию объекта оценки и доведению его до состояния готовности, приведены в таблице 44.

Таблица 44

Некоторые данные о финансовой деятельности предприятия-патентообладателя

Наименование	Фактические данные отчетного года предприятия-патентообладателя, тыс. руб.
Доходы	143 860
Расходы	228 139
В том числе:	
Заработная плата	61 604
Прочие выплаты	374
Начисления на выплату по оплате труда	9 696
Приобретение работ, услуг	87 890
Обслуживание государственного (муниципального) долга	0,00
Безвозмездные перечисления организациям	98
Безвозмездные перечисления бюджетам	0,00
Социальное обеспечение	83
Расходы по операциям с активами	58 428
Прочие расходы	10 017

5.3. Экзаменационные вопросы по курсу

1. Сущность и виды интеллектуальной собственности.
2. Право собственности как составляющая оценки интеллектуальной собственности. Виды собственности.
3. Объекты и субъекты интеллектуальной собственности.
4. Виды промышленной собственности. Краткая характеристика.
5. Сущность нематериальных активов.
6. Какие ОИС, охраняемым патентами и свидетельствами, выдаваемыми Патентным ведомством и Госкомиссией РК вы знаете?
7. Какие ОИС, охраняемые авторским правом и по желанию правообладателя, свидетельствами, выдаваемыми органом уполномоченным государством вы знаете?
8. Что относится к ноу-хау?
9. Какие права называют имущественными и неимущественными?
10. Как ведется учет НМА на предприятии?
11. Первоначальная стоимость ОИС – это?
12. Перечислите основные этапы оценки ОИС.
13. Требования к содержанию отчета по оценке ОИС.
14. Какие нормативно-правовые акты, регулирующие деятельность при оценке ОИС и НМА вы знаете?
15. Условия патентоспособности изобретения и промышленного образца.
16. Автор объекта промышленной собственности – это?
17. Исключительное право и обязанности патентообладателя.
18. Дайте определение понятию «патентообладатель».
19. Порядок получения охранного документа.
20. Содержание заявки на изобретение.
21. Заявка на выдачу охранного документа на полезную модель.
22. Заявка на выдачу охранного документа на промышленный образец.
23. Приоритет объекта промышленной собственности.
24. Исправление документов заявки по инициативе заявителя.
25. Экспертиза заявки на изобретение.
26. Экспертиза заявки на полезную модель.
27. Регистрация объекта промышленной собственности и выдача охранного документа.
28. Публикация сведений о выдаче охранного документа.
29. Оспаривание охранного документа.
30. Восстановление действия патента

31. Рассмотрение споров в судебном порядке.
32. Перечислите основные понятия, используемые в авторском праве.
33. Сфера действия авторского права.
34. Объект и субъект авторского права.
35. Перечислите произведения, являющиеся объектами авторского права.
36. Перечислите произведения, не являющиеся объектами авторского права.
37. Понятие «соавторство».
38. Авторское право на производные произведения
39. Авторское право на аудиовизуальные произведения.
40. Имущественные и неимущественные права автора.
41. Права доступа к объектам авторского права.
42. Переход произведений в общественное достояние.
43. Сущность, виды, субъекты смежных прав.
44. Права производителя фонограмм.
45. Понятие передачи исключительных прав. Лицензионный договор.
46. Доходный подход оценки интеллектуальной собственнсти.
47. Коллективное управление имущественными правами.
48. Метод капитализации доходов.
49. Метод дисконтирования денежных потоков.
50. Метод освобождения от лицензионного вознаграждения.
51. Формула расчета стоимости оцениваемого объекта интеллектуальной собственности методом на основе доходного подхода.
52. Затратный подход оценки интеллектуальной собственности.
53. Сущность метода фактических затрат.
54. Сущность метода стоимости восстановления.
55. Сущность метода приведенных затрат.
56. Сравнительный подход оценки интеллектуальной собственности.
57. Какие работы проводятся при применении метода сравнительных продаж при оценке ОИС и НМА?
58. Как определяется стоимость ОИС при методе сравнительных продаж?
59. Как определяется итоговая величина стоимости объекта при оценке ОИС и НМА?
60. Этапы метода сравнительных продаж при оценке НМА и ОИС.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Главной целью программы индустриально-инновационной развития экономики Казахстана является – стимулирование экономического роста посредством динамичного изменения структуры и эффективности промышленного производства, а также повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции.

Реализация данной политики в условиях рыночной экономики должна способствовать расширению существующих и созданию новых рынков сбыта продукции, при конкурентоспособном ее производстве, увеличению доходности организаций и повышению уровня занятости населения.

Современный тип экономического развития превращает знания, идеи, открытия, изобретения, информацию и опыт в важнейшую движущую силу, что способствует расширению границ объектов собственности, выделению интеллектуальной собственности в самостоятельную область экономики – экономики знаний.

Развитие интереса предприятий к экономике знаний сохраняет тенденцию к наращиванию нематериальных активов. Экономика знаний полностью строится на фундаменте интеллектуальной собственности и без нее нежизнеспособна.

Стимулирование интеграции научно-технической сферы и производства, коммерциализации науки, развития передовых технологий и новых наукоемких производств, требует объективной оценки объектов интеллектуальной стоимости и нематериальных активов.

В условиях становления единых стандартов, методологии и правил оценки стоимости исключительных прав на новые технологии и другие объекты техники, предлагаемые на рынке, могут значительно повышать потенциал для возникновения общих экономических интересов правообладателей с другими участниками рынка. Предложенные, к вниманию читателей основные подходы и методы оценки стоимости объектов интеллектуальной собственности и нематериальных активов должны восполнить пробел, имеющийся в этом архиважном для отечественной экономики вопросе. Данное учебное пособие, конечно, не дает

исчерпывающего ответа на животрепещущие вопросы методологического обеспечения коммерциализации и оценки стоимости новых разработок. Тем не менее, авторы надеются, что приведенные здесь методы расчета рыночной стоимости объектов интеллектуальной собственности и нематериальных активов действующего предприятия (бизнеса) могут существенно расширить кругозор и сферу знаний оценщиков (начинающих и практикующих), предпринимателей и представителей малого и среднего бизнеса.

Авторы будут признательны за предложения и отзывы, полученные от читателей, в расчете на совершенствование данного труда с учетом условий обеспечения инновационного развития казахстанской и российской экономики и активного становления рынка высоких технологий.

ГЛОССАРИЙ

Автор – физическое лицо, творческим трудом которого создано произведение;

Авторское право – комплекс правовых норм, направленных на защиту результатов творческих произведений от копирования, исполнения или распространения без разрешения автора; особые законодательно определенные права авторов произведений науки, искусства на распоряжение и использование созданных ими творений. Согласно авторскому праву только автор может определять, кто и каким образом должен получать возможность использовать его произведение.

Авторское свидетельство – документ, средство охраны прав на интеллектуальную собственность промышленной сферы. Выдача авторских свидетельств предусмотрена законодательством Болгарии, Кубы, КНДР, Монголии, Вьетнама. В случае защиты изобретения авторским свидетельством государство обладает исключительным правом на его использование, а изобретатель имеет право на определенное вознаграждение.

Аудиовизуальное произведение – произведение, состоящее из зафиксированных серий, связанных между собой кадров или изображений (с сопровождением или без сопровождения их звуком), предназначенное для зрительного и слухового (в случае сопровождения звуком) восприятия с помощью соответствующих технических устройств. Аудиовизуальные произведения включают кинематографические произведения и все произведения, выраженные средствами, аналогичными кинематографическим (теле- и видеофильмы, диафильмы и слайдофильмы и тому подобные произведения), независимо от способа их первоначальной или последующей фиксации;

База данных – объективная форма представления и организации совокупности данных (статей, расчетов и т. д.), систематизированных таким образом, чтобы эти данные могли быть найдены и обработаны с помощью электронной вычислительной машины (ЭВМ).

Бренд – продукт или пакет услуг, предназначенных для удовлетворения определенного набора потребностей покупате-

ля, выделения общественным сознанием определенного продукта из массы себе подобных; бренд включает в себя привязку к специфическому продукту: формула, рекламная кампания и содействующие ей мероприятия, стратегия маркетинга и, разумеется, репутация.

Брендинг – маркетинговая деятельность по созданию долгосрочного предпочтения товаров данной фирмы; реализуется в процессе воздействия на потребителя товара с помощью товарного знака, упаковки, рекламных обращений, выделяющих товар среди конкурентов и создающих его образ.

Воспроизведение – изготовление одного или более постоянных или временных экземпляров произведений или объектов смежных прав любым способом и в любой форме, полностью или частично, непосредственно или косвенно. Видами воспроизведения являются: изготовление звуко- или видеозаписи, изготовление одного или более экземпляров двухмерного или трехмерного произведения, а также любое постоянное или временное хранение произведений или объектов смежных прав в любой материальной форме.

Вещество – вид изобретения, новое, обладающее существенными отличиями, естественно создаваемое материальное образование, являющееся совокупностью взаимосвязанных элементов, ингредиентов (сплавы, пластмассы, керамика, краски, смазочные материалы, растворы, эмульсии и т. п.).

Владелец авторского права – обладает эксклюзивными правами на воспроизведение защищенных авторским правом работ, на результаты, вытекающие от использования своих произведений с незначительными изменениями, на продажу защищенных авторским правом работ или передачу их в аренду, на публичное исполнение защищенных авторским правом работ с целью получения выгоды, а также на публичное обозрение защищенных авторским правом работ. Установленный законом срок возникновения авторского права не может вступить в силу в случае, если на публично распространяемых копиях отсутствует специальная надпись *Copyright*, сокращенное *Copr* или символ ©, вслед за которым указывается имя владельца и год

первой публикации. Авторское право наследуется, в установленных законом случаях авторское право переходит государству.

Гудвилл – стоимостная категория, представляющая разницу между стоимостью фирмы как единого целостного имущественно-финансового комплекса и стоимостью всех ее активов; факторами, определяющими гудвилл, являются: активность деятельности, высокая кредитоспособность, первоклассные кадры, культура обслуживания, порядочность руководства.

Гудвилл отрицательный – стоимостная категория, возникающая в случае сравнения рыночной стоимости материальных и нематериальных активов с контрактной ценой на приобретаемое предприятие (фирму); возникает, если контрактная цена ниже рыночной стоимости всех активов.

Гудвилл персональный – стоимостная категория, возникающая при оценке бизнеса; персональный гудвилл присоединяется к лицу, управляющему бизнесом, не передается при продаже и поэтому не включается в расчетную стоимость, кроме случаев, когда собственник продолжает работать в бизнесе.

Гудвилл положительный – стоимостная категория, возникающая в случае сравнения рыночной стоимости материальных и нематериальных активов с контрактной ценой на приобретаемое предприятие (фирму); возникает, если контрактная цена превышает рыночную стоимость всех активов.

Деловая репутация фирмы – см. Гудвилл.

Демпинг – продажа товаров на внешнем и внутреннем рынках по искусственно заниженным ценам, меньшим средних рыночных цен, а иногда и более низким, чем себестоимость. Демпинг проводится с целью проникновения на рынок, завоевания места на нем, вытеснения конкурентов. Демпинг осуществляется государством и компаниями в расчете на возмещение в будущем текущих убытков, когда за счет демпинга будет достигнуто прочное положение на рынке.

Жизненный цикл нововведения, новой техники – период времени от зарождения новой идеи, ее практического применения в новых изделиях до морального старения этих изделий и снятия их с производства, значительного уменьшения их прак-

тического применения. Жизненный цикл нововведения принято делить на стадии:

а) зарождение идеи, появление изобретения; б) научные исследования и разработки, экспериментальная проверка возможности воплощения замысла;

в) появление нового изделия на рынке, формирование спроса (рост);

г) широкое изготовление новых изделий (зрелость);

д) насыщение рынка;

е) затухание продаж и вытеснение изделия более новым, совершенным.

Знак обслуживания — элемент, способствующий отличию товаров и услуг одних юридических лиц или граждан от однородных товаров и услуг от других юридических лиц или граждан; понятие используется, если фирма связана со сферой обслуживания (отели, рестораны, туристические бюро, прачечные, химчистки, авиакомпании, агентства по прокату и др.).

Запись – фиксация звуков и (или) изображений с помощью технических средств любыми средствами и в любой форме, позволяющей их неоднократное восприятие, воспроизведение или сообщение.

Информация об управлении правами – информация, которая идентифицирует произведение, автора произведения, исполнителя, исполнение исполнителя, производителя фонограммы, фонограмму, обладателя какого-либо права на произведение, исполнение или фонограмму или информацию об условиях использования произведения, исполнения или фонограммы. Под информацией об управлении правами также понимаются любые цифры или коды, в которых предоставлена такая информация, когда любой из этих элементов информации приложен к экземпляру произведения, записанного исполнения или фонограммы либо появляется в связи с сообщением произведения или сообщением и (или) доведением записанного исполнения или фонограммы для всеобщего сведения.

Исключительное право – имущественное право автора или иного правообладателя на использование произведения, исполнения, фонограммы, передачи организаций эфирного или

кабельного вещания любым способом по своему усмотрению в течение установленного срока.

Исполнение – представление произведения, фонограммы, исполнения, постановки посредством игры, пения, танца в живом исполнении или с помощью каких-либо технических средств (телерадиовещание, кабельное телевидение и др.). Показ кадров аудиовизуального произведения в их последовательности с сопровождением или без сопровождения звуком.

Исполнитель – актер, певец, музыкант, танцор или иное лицо, которое играет роль, поет, читает, декламирует, играет на музыкальном инструменте или каким-либо иным образом исполняет произведения литературы и (или) искусства (в т. ч. эстрадный, цирковой или кукольный номер) или произведения народного творчества, а также дирижер.

Изобретение – принципиально новое техническое решение, позволяющее значительно повысить технический уровень и качество продукции, совершенствовать технологию, поднять эффективность и улучшить условия труда.

Интеллектуальная собственность – комплекс прав на результаты интеллектуальной деятельности, предоставляемых создателю творческих произведений и их правопреемникам действующим законодательством страны.

Интеллектуальные инвестиции – вложения капитала в подготовку специалистов, передачу ноу-хау, научные разработки.

Капитал интеллектуальный – понятие, используемое в основном менеджерами при управлении персоналом и нематериальными активами, при создании благоприятного образа фирмы с целью привлечения инвестиций и при оценке бизнеса с целью его купли-продажи; оно шире, чем более привычные понятия интеллектуальной собственности и нематериальных активов. На сегодняшний день понятие «интеллектуальный капитал» не используется в явном виде ни в одном законодательном документе не только на уровне Российской Федерации, но на международном уровне, но, тем не менее, оно очень удобно в использовании при управлении организацией, так как объединяет в себе такие компоненты, без которых эффективная деятельность фирмы невозможна. В составе ИК обычно выделяют три

основных компонента: человеческий капитал; структурный капитал (включая интеллектуальную собственность и информационные ресурсы); клиентский капитал

Капитал человеческий – знания, практические навыки, творческие и мыслительные способности людей, их моральные ценности, культура труда; структура человеческого капитала предприятия включает несколько компонентов, основной из которых – это его работники, однако это не только собранная вместе и обученная рабочая сила, но и хороший менеджмент, контракты с выдающимися специалистами в той сфере, к которой относится бизнес.

Контрафактный экземпляр объекта авторского права или смежных прав – экземпляр произведения, записанного исполнения, фонограммы, передачи организаций эфирного и кабельного вещания, изготовление, распространение или иное использование которого влечет за собой нарушение авторского права и смежных прав установленных законом либо норм международных договоров, ратифицированных Республикой Казахстан. Контрафактными также признаются объекты авторского права и смежных прав, с которых без разрешения правообладателя удалена или на которых изменена информация об управлении правами или которые изготовлены с помощью незаконно используемых устройств, позволяющих обходить технические способы защиты объектов.

Коллективный знак – товарный знак союза, хозяйственной ассоциации или иного добровольного объединения предприятий, предназначенный для обозначения выпускаемых и (или) реализуемых ими товаров, обладающих едиными качественными или иными общими характеристиками.

Концессия коммерческая – по договору коммерческой концессии одна сторона (правообладатель) обязуется предоставить другой стороне (пользователю) за вознаграждение на срок или без указания срока право использовать в предпринимательской деятельности пользователя комплекс исключительных прав, принадлежащих правообладателю. Договор коммерческой концессии предполагает использование комплекса исключительных прав, деловой репутации и коммерческого опыта пра-

вообладателя в определенном объеме с указанием или без указания территории использования применительно к определенной сфере предпринимательской деятельности.

Лицензиар – юридическое или физическое лицо, владелец объектов промышленной собственности, который выступает продавцом.

Лицензиат – юридическое или физическое лицо, которое приобретает право на использование объектов промышленной собственности.

Лицензия – разрешение на использование другим юридическим или физическим лицом изобретения, технологии, технических знаний и производственного опыта, секретов производства, торговой марки, коммерческой или иной информации в течение определенного срока, в обусловленных соглашением пределах, за соответствующее вознаграждение.

Лицензия беспатентная – лицензия на использование научно-технической или иной интеллектуальной продукции, не имеющей правовой охраны (непатентоспособные технические решения; решения с упущенной патентной защитой; ноу-хау, представляющие собой секреты производства, технические знания, опыт, приемы технологии, рецепты, формулы, инструкции, результаты научно-исследовательских, пусконаладочных работ, конфиденциальные сведения коммерческого, управленческого и организационного характера и т. п.).

Лицензия возвратная – характеризуется предоставлением лицензиару права использовать усовершенствования объекта лицензии, созданные лицензиатом.

Лицензия добровольная – разрешение на полное или частичное использование изобретения, выдаваемое патентообладателем по прямому двустороннему соглашению между ним и другим лицом.

Лицензия исключительная – характеризуется предоставлением лицензиату исключительных прав использовать объект лицензии (как имеющий патентную охрану, так и не имеющий ее) в пределах, оговоренных в соглашении. При этом лицензиар не имеет права на территории данного соглашения сам использовать объект лицензии и предоставлять лицензии третьим ли-

цам. В этом случае, по существу, лицензиат получает монопольное право на использование объекта лицензии и ограждается от конкуренции со стороны лицензиара и третьих лиц.

Лицензия неисключительная (простая) – разрешает лицензиату использовать объект лицензии, но не ограждает его от конкурентов, поскольку в этом случае лицензиар сохраняет за собой право выдачи аналогичных лицензий третьим лицам, а также право самому использовать объект лицензии на той же территории.

Лицензия открытая – лицензия, выданная на основе заявления патентообладателя, направленного в Патентное ведомство, о предоставлении любому лицу права на использование объекта промышленной собственности.

Лицензия патентная – лицензия на использование научно-технической или иной интеллектуальной продукции, имеющей правовую охрану (защищенные патентами изобретения, полезные модели, промышленные образцы, товарные знаки).

Лицензия перекрестная – является разновидностью патентных и беспатентных лицензий; изобретения, передаваемые по этим лицензиям, взаимно дополняют друг друга, и для промышленного использования изобретения одного патентовладельца необходимо использовать изобретение другого патентовладельца, и наоборот. По одному лицензионному соглашению патентовладелец является лицензиаром, а по другому – лицензиатом; соответственно, другой патентовладелец по первому соглашению является лицензиатом, а по второму – лицензиаром. Взаимная передача прав может быть оформлена одним лицензионным соглашением в виде перекрестной лицензии.

Лицензия полная – патентная лицензия, в соответствии с которой в полном объеме предоставляются права на изобретение на весь оставшийся срок действия патента.

Лицензия принудительная – разрешение компетентного органа заинтересованному лицу использовать запатентованное изобретение без согласия патентообладателя в том случае, если в течение установленного законодательством срока патентообладатель не использует изобретение. Но, несмотря на то, что лицензия выдается против воли патентовладельца, лицензиат

должен вносить ему определенную плату, определяемую патентным органом.

Модификация (переработка) программы для ЭВМ или базы данных – любые изменения программы для ЭВМ или базы данных, не являющиеся адаптацией;

Нематериальные активы идентифицируемые – нематериальные активы, которые могут оцениваться в индивидуальном порядке, если им можно приписать конечный срок службы и если за этот период они обеспечивают бизнесу измеримые выгоды. Обычно эта категория включает права интеллектуальной собственности и другие аналогичные активы, в том числе: права (включая патенты) на изобретения, полезные модели, промышленные образцы, ноу-хау; авторские права на литературные, музыкальные или художественные произведения; товарные знаки, торговые наименования или фирменные знаки.

Ноу-хау – полностью или частично конфиденциальные знания технического, организационно-административного, финансового, экономического, управленческого характера, которые не являются общеизвестными и практически применимы в производственной и хозяйственной деятельности предприятия.

Нематериальные активы – 1) активы, которые проявляют себя благодаря своим экономическим свойствам, они не обладают физической субстанцией, но обеспечивают права и привилегии их собственнику и обычно генерируют доход или другие выгоды для их собственника; 2) часть имущественного комплекса организации, используемая в хозяйственной деятельности в течение периода, превышающего 12 месяцев, и приносящая доход.

Неисключительное право – право, когда одновременно с правообладателем другое лицо может использовать произведение, имея на то соответствующее разрешение автора, кроме случаев, установленных законом;

Обнародование произведения – осуществление с согласия автора действия, которое впервые делает произведение доступным публике посредством его опубликования, публичного показа, публичного исполнения, доведения до всеобщего сведения и иными способами;

Опубликование – предложение публике с согласия автора либо иного правообладателя на объекты авторского или смежных прав экземпляров произведения или фонограммы в количестве, удовлетворяющем разумные потребности публики, посредством продажи, сдачи в прокат или иной передачи права собственности либо права владения экземпляром произведения или фонограммы.

Объект интеллектуальной собственности – охраноспособный результат интеллектуальной деятельности и средство индивидуализации. Объектами интеллектуальной собственности являются произведения науки, литературы, искусства и других видов творческой деятельности в сфере производства, в том числе открытия, изобретения, рационализаторские предложения, промышленные образцы, программы для ЭВМ, базы данных, ноу-хау и др.

Оферта – адресованное одному или нескольким лицам предложение, которое достаточно определенно и выражает намерение лица, сделавшего предложение, считать себя заключившим договор с адресатом, которым будет принято предложение.

Оферта публичная (открытая) – 1) содержащее все существенные условия договора предложение, из которого усматривается воля лица, делавшего предложение, заключить договор на указанных в предложении условиях с любым, кто отзовется; 2) предложение заключить контракт в отношении конкретного предмета подрядных торгов на условиях, определяемых в тендерной документации.

Оценка – экспертная деятельность по анализу комплекса мероприятий юридического, экономического, организационно-технического и иного характера, направленных на установление ценности объекта оценки как товара.

Отраслевой стандарт – база данных по предыдущим сделкам, представленная в достаточном числе и специфике, чтобы по таким данным покупатели и продавцы могли согласовать справедливую цену фактической продажи.

Патентная чистота – юридическое свойство технического объекта.

Передача в эфир – сообщение произведений, исполнений, фонограмм, передач организаций эфирного или кабельного вещания для всеобщего сведения (включая показ или исполнение) посредством их передачи по радио или телевидению (за исключением кабельного телевидения). При передаче произведений, исполнений, фонограмм, передач организаций эфирного или кабельного вещания в эфир через спутник под передачей в эфир понимаются прием сигналов с наземной станции на спутник и передача сигналов со спутника, посредством которых произведения, исполнения, фонограммы, передачи организаций эфирного или кабельного вещания могут быть доведены до всеобщего сведения независимо от фактического приема их публикой. Передача кодированных сигналов является передачей в эфир, если средства декодирования предоставляются публике организацией эфирного вещания или с ее согласия.

Правообладатель – автор (лица, указанные в завещании, его наследники) в отношении авторских прав, исполнитель (его наследники), производитель фонограмм, организация эфирного или кабельного вещания в отношении смежных прав, а также иные физические или юридические лица, получившие права на использование произведения и (или) объекта смежных прав по договору или иному основанию, предусмотренному законом.

Произведение народного творчества – произведение, включающее характерные элементы традиционного художественного наследия (народные сказки, народная поэзия, народные песни, инструментальная народная музыка, народные танцы и пьесы, художественные формы народных обрядов и др.).

Производитель аудиовизуального произведения – физическое или юридическое лицо, взявшее на себя инициативу и ответственность за создание такого произведения. При отсутствии доказательства иного производителем аудиовизуального произведения признается лицо, имя или наименование которого обозначено на этом произведении.

Производитель фонограммы – физическое или юридическое лицо, взявшее на себя инициативу и ответственность за первую звуковую запись какого-либо исполнения или иных звуков. При отсутствии доказательства иного изготовителем фоно-

граммы признается лицо, имя или наименование которого обозначено на этой фонограмме и (или) на содержащем ее футляре.

Патентная чистота товара – гарантия в том, что ни при производстве товара, ни в нем самом не были незаконно использованы права изобретателя, защищенные патентом.

Паушальный платеж – форма выплаты по лицензионному договору; определенная и зафиксированная в тексте лицензионного соглашения сумма, фактически не зависящая от объема освоения и коммерческой реализации объекта лицензии; производится в виде своеобразного аванса до начала коммерческого использования объекта лицензии

Пиратство – незаконное использование чужой интеллектуальной собственности с целью извлечения прибыли, например видеопиратство-незаконное размножение, продажа, прокат видеопродукции в нарушение авторских прав. См. также *Контрафакция.*

Полезная модель – рассматривается как изобретение в области механики, описывается как устройство. Главные отличия полезной модели от изобретения состоят в том, что в случае изобретения, называемого полезной моделью, требуемый уровень технологического прогресса ниже, чем соответствующий уровень в случае изобретения, на которое можно получить патент; максимальный срок охраны, предусмотренный по закону. Однако документ, выдаваемый изобретателю полезной модели, может также называться патентом, но тогда указывается, что это патент на полезную модель.

Право авторства – личное неимущественное право, принадлежащее автору объекта интеллектуальной собственности, считаться автором данного объекта.

Право исключительное – право патентообладателя на использование охраняемых патентом изобретений, полезной модели или промышленного образца по своему усмотрению, если такое использование не нарушает прав других патентообладателей, включая право запретить использование указанных объектов другим лицам.

Право на имя – личное неимущественное право, принадлежащее автору объекта интеллектуальной собственности,

определять форму указания имени автора объекта интеллектуальной собственности: под своим именем, под условным именем (псевдонимом) или анонимно.

Право на неприкосновенность (целостность) – личное неимущественное право, принадлежащее автору объекта интеллектуальной собственности, на защиту как объекта интеллектуальной собственности, так и его названия от всякого рода искажений или иных посягательств, способных нанести ущерб чести и достоинству автора.

Промышленный образец – рассматривается как художественное или художественно-конструкторское решение, определяющее внешний вид продукции или услуги; представляет собой решение эстетической или декоративной стороны полезного изделия. Относится к сфере дизайна и характеризуется новизной, оригинальностью. Декоративная сторона изделия может быть выражена в форме, структуре или цвете, причем изделие должно быть обязательно воспроизведено промышленными средствами (поэтому образец и называется промышленным)

Реновация – процесс замещения выбывающих в результате морального и физического износа основных фондов производства новыми основными фондами.

Роялти (текущие (периодические) платежи) – форма выплаты по лицензионному договору; представляет собой платежи, выплачиваемые лицензиатом лицензиару в течение всего срока действия лицензионного соглашения по окончании каждого отчетного периода, начиная с момента вступления соглашения в силу, или, что встречается чаще, – с начала коммерческого использования объекта лицензии.

Репродуцирование (репрографическое воспроизведение) – факсимильное воспроизведение в любом размере и форме одного или более экземпляров оригиналов или копий письменных и других графических произведений посредством фотокопирования или с помощью других технических средств, иных, чем издание. Репрографическое воспроизведение не включает в себя хранение или воспроизведение указанных копий в электронной (включая цифровую), оптической или иной машиночитаемой форме.

Сдача в прокат (внаем) – предоставление экземпляра произведения или фонограммы во временное пользование в целях извлечения прямой или косвенной коммерческой выгоды.

Смежные права – имущественные права исполнителя, производителя фонограммы, организации эфирного и кабельного вещания и личные неимущественные права исполнителя.

Составное произведение – сборник (энциклопедия, антология, база данных) произведений и других материалов, представляющих собой по подбору и (или) расположению материалов результат творческой деятельности.

Способ – изобретение, заключающееся в создании новых или совершенствовании известных операций или приемов, новых температурных или других режимов, в использовании новых для данного способа материалов, приспособлений и инструментов; характеризуется технологическими признаками.

Стоимость актива в использовании – стоимость актива при определенном варианте его использования, например по вкладу в доход, приносимый предприятием.

Стоимость восстановительная – затраты замещения с учетом износа.

Стоимость инвестиционная (актива) – стоимость актива для конкретного инвестора или группы инвесторов при определенных целях инвестирования.

Стоимость рыночная (актива) — денежная сумма, за которую состоялась бы продажа актива на дату оценки заинтересованным продавцом заинтересованному покупателю в результате коммерческой сделки после проведения надлежащего маркетинга, при которой каждая из сторон обладала бы всей необходимой информацией, действовала бы расчетливо и без принуждения.

Стоимость рыночная для существующего использования – рыночная стоимость актива, основанная на продолжении его существующего использования, в предположении, что данный актив может быть продан на открытом рынке для существующего использования при соблюдении условий, содержащихся в установлении рыночной стоимости, вне зависимости от того, является ли существующее использование наиболее эффективным или нет.

Сублицензия – лицензия, предоставляемая третьему лицу лицензиатом, владеющим полной или исключительной лицензией, на основании права, предоставленного ему лицензиаром. По объему прав сублицензия соответствует простой лицензии, вознаграждение за нее распределяется между лицензиаром и лицензиатом.

Товарный знак – элемент, способствующий отличию товаров и услуг одних юридических лиц или граждан от однородных товаров и услуг других юридических лиц или граждан

Топологии интегральные (топология интегральных микросхем) – зафиксированное на материальном носителе пространственно-геометрическое расположение совокупности элементов интегральной микросхемы и связей между ними.

Трансакционные издержки – операционные издержки сверх основных затрат на производство и обращение; сопряженные затраты, расходы, связанные с организацией дела, получением информации, ведением деловых переговоров, поиском поставщиков, заключением и оформлением контрактов, обеспечением юридической защиты.

Трансакция (лат. *гапзасНо* – совершение, договор) – 1) банковская операция, состоящая в переводе денежных средств с одного счета на другой; 2) сделка, соглашение, сопровождающиеся обычно взаимными уступками; 3) ведение дел, изменяющих финансовое состояние компании.

Указания на источник и наименование места происхождения товаров – одна из разновидностей коммерческих обозначений. Представляет собой какое-либо наименование, выражение или знак, которые показывают, откуда поступил данный продукт или услуга: страна, регион, конкретное место (например, «Сделано в...»). Вместе с наименованием места происхождения составляет так называемые географические указания.

Устройство – вид изобретения, система расположенных в пространстве элементов, определенным образом взаимодействующих друг с другом. К ним относятся машины, приборы, тара, транспортные средства, крепежные изделия, строительные конструкции и т. д.

Фирменное наименование – обычно служит для распознавания предприятий и выделения их среди других. Если товар-

ный знак позволяет отличать товары и услуги предприятия, то фирменное наименование указывает на предприятие без какой-либо ссылки на предоставляемые им на рынок товары или услуги и характеризует репутацию и положение предприятия в целом. Следовательно, фирменное наименование является ценным достоянием того предприятия, которому оно принадлежит.

Франчайзинг – смешанная форма крупного и мелкого предпринимательства, при которой крупные корпорации, «родительские» компании (франчайзеры) заключают договор с мелкими фирмами, «дочерними» компаниями, бизнесменами (франчайзи) на право, привилегию действовать от имени франчайзера в течение определенного срока в специально указанном месте с правом выбора рынка сбыта. За эту возможность малая фирма уплачивает вступительный взнос и отчисляет определенный процент с оборота в пользу «родительской» фирмы.

Франшиза (франц. franchise – льгота, вольность) – 1) право на франчайзинг, т. е. на создание коммерческого предприятия.

Экземпляр произведения – копия произведения, изготовленная в любой материальной форме.

Экземпляр фонограммы – копия фонограммы на любом материальном носителе, изготовленная непосредственно или косвенно с фонограммы и включающая все звуки или часть звуков, зафиксированных в этой фонограмме.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. *Полтарак А., Лернер Пол*. Основы интеллектуальной собственности - М., С-П., Киев: Дилектика, 2004.

2. *Смирнов С. А., Андреев Г. И.* Оценка интеллектуальной собственности. – М.: Финансы и статистика, 2003.

3. *Пузыня Н. Ю*. Оценка интеллектуальной собственности и нематериальных активов. – С-Пб.: Питер, 2004.

4. Закон РК «Об оценочной деятельности» от 30.11.2000 г. (с изменениями и дополнениями на 01.01.2015 г.)

5. Методика оценки интеллектуальной собственности. Утверждена Министерством юстиции и Министерством образования и науки РК 06.04.2004 г.

6. Патентный закон Республики Казахстан от 16.07.1999 г.

7. Закон РК «Об авторских и смежных правах» от 10.06.1996 г.с изменениями и дополнениями на 2015год.

8. Приказ министра Юстиции РК от 2.12.2002 г. «Об утверждении правил по применению субъектами оценочной деятельности требований к методам оценки объектов интеллектуальной собственности».

9. Общая методика оценки стоимости объектов промышленной собственности. Утверждена Министерством науки и новых технологий РК 25.01.1996 г.

10. Парижская Конвенция по охране промышленной собственности от 20.03.1983 г.

11. *Козырев А. Н., Макаров В. Л.* Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности. – М: РИЦ ГШ ВС РФ, 2003. – 368 с.

12. *Корицкий А. В.* Введение в теорию человеческого капитала: Учеб. пособие. – Новосибирск: СибУПК, 2000. – 112 с.

13. Оценка бизнеса: Учебник / Под ред. *А. Г. Грязновой, М. А. Федотовой*. – М.: Финансы и статистика, 1999. – 512 с: ил.

14. Оценка интеллектуальной собственности: Учеб. пособие /Под ред. *С. А. Смирнова.* – М.: Финансы и статистика, 2003. – 352 с: ил.

15. *Шитва Е. В.* Оценка интеллектуальной собственности: Учеб. пособие. – Иркутск: БГУЭП, 2003. – 122 с.

16. *Леонтьев Б. Б., Мамаджанов Х. А.* Оценка нематериальных активов высокотехнологичных предприятий.–М.: ПАТЕНТ, 2012. – 306 с.

17. *Леонтьев Б. Б.* Аспекты охраны, оценки и управления интеллектуальной собственностью. –М.: 2001.

18. *Леонтьев Б. Б., Мамаджанов Х. А.* Принципы и подходы к оценке интеллектуальной собственности и нематериальных активов: Учеб. пособие. –М.: Ринфо, 2003. – 270 с.

19. *Леонтьев Б. Б., Мамаджанов Х. А.* Основы оценки интеллектуальной собственности в России. –М.: ИНИЦ Роспатента, 2006. –108 с.

20. *Близнец И. А., Леонтьев Б. Б., Мамаджанов Х. А.* Методические рекомендации по инвентаризации прав на результаты интеллектуальной деятельности на предприятиях.–М.: ПАТЕНТ, 2007. –101 с.

21. *Леонтьев Б. Б., Мамаджанов Х. А.* Основы оценки интеллектуальной собственности в России/ 2-е изд., перераб. и доп. –М.: ПАТЕНТ, 2007. –175 с.

22. *Леонтьев Б. Б., Мамаджанов Х. А., Алексеев В. И.* Инвентаризация интеллектуальной собственности и ведение реестра нематериальных активов предприятия: метод. рек. – М.: ПАТЕНТ, – 232 с.

23. *Кузин Н. Я., Учинина Т. В., Толстых Ю. О.* Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности: Учеб. пособие. –М.: ИНФРА-М, 2013. –159 с.

24. *Богданов А. А.* Тектология. Всеобщая организационная наука –М.: Экономика, 1989. – 106 с.

СОДЕРЖАНИЕ

	Введение……	3
1.	Теоретико-методологические основы оценки интеллектуальной собственности и нематериальных активов…...	6
1.1.	Понятия, используемые в оценке интеллектуальной собственности ……	6
1.2.	Понятия и классификация нематериальных активов.	17
1.3	Состав работ по оценке нематериальных активов…..	26
2.	Правовое регулирование интеллектуальной собственности…….	38
2.1.	Законодательство Республики Казахстан по охране интеллектуальной собственности…….	38
2.2.	Права и обязанности авторов и патентообладателей	45
2.3.	Порядок получения охранного документа……..	54
2.4.	Экспертиза заявки на полезную модель. Регистрация объекта промышленной собственности и выдача охранного документа……...	63
2.5.	Основные понятия, используемые в авторском и смежном праве. Авторское право……..	69
2.6.	Авторство и соавторство……...	81
2.7.	Срок действия авторского права. Переход произведений в общественное достояние……..	93
2.8.	Смежные права на интеллектуальную собственность...	98
2.9.	Срок действия смежных прав. Коллективное управление имущественными правами…….	105
3.	Интеллектуальная собственность – составная часть стоимости капитала современного предприятия (бизнеса)…….	113
3.1.	Интеллектуальная собственность как часть структуры капитала современного предприятия…….	113
3.2.	Цели и задачи оценки интеллектуальной собственности……	133
3.3.	Организация стоимостной оценки интеллектуальной собственности и нематериальных активов……...	142
3.4.	Особенности составления задания на оценку стоимости ОИС (НМА)……	148

3.5.	Новые тенденции и факторы, влияющие на оценку и на стоимость НМА……	150
3.6.	Новые тенденции и факторы, влияющие на оценку и на стоимость НМА……	154
4.	Подходы к оценке стоимости исключительных прав на оценку интеллектуальной собственности и нематериальных активов……...	163
4.1.	Понятие исключительных прав на оценку интеллектуальной собственности и нематериальных активов и подходы их оценки…….	163
4.2.	Доходный подход к оценке стоимости интеллектуальной собственности……	166
4.3.	Методы затратного подхода…….	228
4.4.	Методы сравнительного подхода…….	242
4.5.	Согласование результатов и определение итоговой величины……...	256
4.6.	Методы оценки деловой репутации……	262
4.7.	Особенности оценки интеллектуального капитала…	270
4.8.	Отчет об оценке – документ, содержащий сведения доказательственного характера о стоимости ОИС (НМА)……	287
5.	Задания для самоконтроля……	291
5.1.	Тестовые задания для самоконтроля……	291
5.2.	Задачи для самоконтроля……..	308
5.3.	Вопросы по самоконтролю……...	335
	ЗАКЛЮЧЕНИЕ……..	337
	ГЛОССАРИЙ…….	339
	БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК……..	355

Учебное издание

Хамид Абиджанович Мамаджанов
Бахытбек Аубакирович Жанкубаев

ОЦЕНКА СТОИМОСТИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ И НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ

Учебное пособие

Нач. РО УИЦ *З. А. Губайдулина*
Редактор *Г. М. Дюсенбаева*
Компьютерная версия *А.А. Кадирсизова*

Подписано в печать 22.04.2016 г.
Тираж 300 экз. Формат 60x84x 1/16. Бумага типогр. № 1.
Уч.-изд.л.22.4. Усл. п.л. 20.8. Заказ № 692. Цена договорная.

Издание Казахского национального исследовательского технического университета имени К. И. Сатпаева
Учебно-издательский центр КазНИТУ имени К. И. Сатпаева,
г. Алматы, ул. Сатпаева, 22

ISBN 978-601-228-936-7

